

Принципы экономики с приложениями к практическим задачам

Фрэнк А. Феттер

THE PRINCIPLES OF ECONOMICS

WITH APPLICATIONS TO
PRACTICAL PROBLEMS

BY

FRANK A. FETTER, PH. D.

PROFESSOR OF POLITICAL ECONOMY AND FINANCE,
CORNELL UNIVERSITY



NEW YORK
THE CENTURY CO.
1904

Электронная книга проекта Гутенберга "Принципы экономики с приложениями к практическим задачам"

Эта электронная книга предназначена для использования любым человеком в любой точке Соединенных Штатов и большинства других частей мира бесплатно и практически без каких-либо ограничений. Вы можете скопировать его, раздать или повторно использовать в соответствии с условиями лицензии Project Gutenberg, прилагаемой к этой книге, или онлайн по адресу www.gutenberg.org. Если вы находитесь за пределами Соединенных Штатов, вам необходимо ознакомиться с законами страны, в которой вы находитесь, прежде чем использовать эту электронную книгу.

Название: Принципы экономики с приложениями к практическим задачам

Автор: Фрэнк А. Феттер

Дата выхода: 24 июня 2012 г. [Электронная книга №40077]

Последнее обновление: 23 октября 2024 г.

Язык: Английский

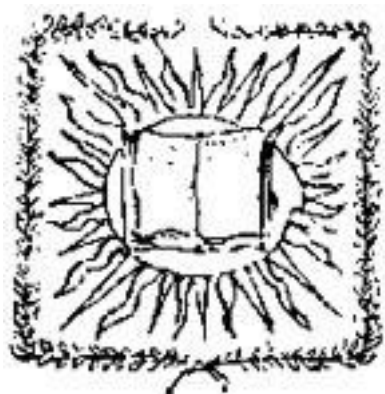
В титрах: Продюсерами выступили Кертис Вейант, Жозефина Паолуччи и команда онлайн-корректоров по адресу <http://www.pgdp.net>.

*** НАЧАЛО ПРОЕКТА "ЭЛЕКТРОННАЯ КНИГА ГУТЕНБЕРГА"ПРИНЦИПЫ ЭКОНОМИКИ" С ПРИЛОЖЕНИЯМИ К ПРАКТИЧЕСКИМ ЗАДАЧАМ" ***

ПРИНЦИПЫ ЭКОНОМИКИ С ПРИЛОЖЕНИЯМИ К ПРАКТИЧЕСКИМ ЗАДАЧАМ

АВТОР Фрэнк А. ФЕТТЕР, доктор философии

ПРОФЕССОР ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ И ФИНАНСОВ,
КОРНЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ



НЬЮ-ЙОРК
THE CENTURY CO.
1904

Авторское право, 1904, от
The Century Co.

"Девинн Пресс"

СТУДЕНТАМ ТРЕХ УНИВЕРСИТЕТОВ — ИНДИАНСКОГО, СТЭНФОРДСКОГО И КОРНЕЛЛСКОГО —
ДЛЯ КОТОРЫХ, С КЕМ И ПРИ ЧЬЕЙ ПОМОЩИ БЫЛА НАПИСАНА ЭТА КНИГА

Содержание

ЧАСТЬ I

СТРАНИЦА

Ценность материальных вещей 1-169

ОТДЕЛ А— ПОТРЕБНОСТИ И ТЕКУЩИЕ БЛАГА

ГЛАВА

1 Природа и цель политической экономии: название и определение; Место экономики среди социальных наук; Отношение экономики к практической деятельности 3

2 Экономические мотивы: материальные потребности, первичные экономические мотивы; Стремление к нематериальным целям, как вторичные экономические мотивы 9

3 Богатство и благосостояние: отношение людей и материальных вещей к экономическому благосостоянию; Некоторые важные экономические концепции, связанные с богатством и благосостоянием 15

4 Природа спроса: Сравнение товаров в мысли человека; спрос на товары растет из субъективных сравнений 21

5 биржа на рынке: обмен товара результате спроса; бартер при несложных условиях; цена на рынке, 30

6 психической доход: доход как поступление товаров; доходы в виде серии вознаграждений 39

дивизион В—богатство и аренды

7 богатством и своей прямой пользы: оценки соотношения косвенного товара удовлетворения; Условия экономического благосостояния [46](#)

8 договора аренды: сущность и определение аренды; история договора аренды и изменений в его [53](#)

9 Закона убывающей отдачи: определение понятия (экономические) убывающей отдачи; другие значения слова "убывающего плодородия почвы"; разработка концепции убывающей отдачи [61](#)

10 теории ренты: оценка рыночной стоимости права: дифференцированного преимущества в потреблении товаров; Дифференциальные преимущества косвенных товарами [73](#)

11 ремонт, износ и разрушение материальных ценностей: отношение к ее продажи и аренды: ремонт аренды-подшипник средств; амортизации в аренду-доходность агентов хранились в ремонт; разрушение естественных запасов материальных [81](#)

12 повышение аренды-носителей и арендной платы: усилия мужчин для увеличения продукции и аренды-носителей; Последствиями социальных изменений в поднятии арендной платы косвенных агентов [90](#)

дивизиона С—капитализация и времени-стоимость

13 Деньги как инструмент взамен: начало использования денег; характер использования денежных средств; значение типичных деньги [98](#)

14 денежной экономике и концепции капитала: бартерная экономика и ее снижению; понятие капитала в современном бизнесе [108](#)

15 капитализации всех форм аренды: Закупки аренды-плата за примером капитализации, капитализация участвует в оценке косвенных веществ; возрастающая роль капитализации в современной промышленности [118](#)

16 процентов на ссуды денег: различные формы договора проценты; мотив для уплаты процентов [131](#)

17 теория времени-значение: определение и сферы применения время-ценность; регулировка скорости раз-скидка [141](#)

18 относительно неподвижной и относительно правом дополнения формы капитала: Как различные формы капитала может быть увеличен; социальная значимость этих различий [152](#)

19 экономии и производства, как влияет процентная ставка: экономия как влияет процентная ставка; условия, благоприятные для сохранения; влияние процентной ставки на методы производства [159](#)

часть II

ценность человеческой сервисы [171-355](#)

отдел труда и заработной платы

20 труд и занятия Батраков: отношения труда к богатству; Разновидности талантов и способностей у мужчин [173](#)

21 предложение труда: что это учение населения? Население в человеческом обществе; Современный аспект проблемы народонаселения [184](#)

22 Условия эффективного труда: объективные физические условия; Социальные условия, способствующие эффективности; Разделение труда [195](#)

23 Закон заработной платы: природа заработной платы и проблема заработной платы; Различные способы получения заработной платы; Заработная плата как пример общего закона стоимости [205](#)

24 Отношение труда к стоимости: отношение ренты к заработной плате, отношение временной стоимости к заработной плате; Отношение труда к стоимости [215](#)

25 Система заработной платы и ее результаты: Системы труда; Система заработной платы как она есть; Прогресс масс В рамках системы заработной платы [226](#)

26 Машины и труд: масштабы использования машин; Влияние машин на благосостояние и заработную плату масс [236](#)

27 Профсоюзы: Цели профсоюзов; Методы профсоюзов; Сочетание и заработная плата [245](#)

ОТДЕЛ В-ПРЕДПРИЯТИЕ И ПРИБЫЛЬ

28 Производство и сочетание факторов: Характер производства; Сочетание факторов [257](#)

29 Организация бизнеса и функция предпринимателя: Направление отрасли; Качества организатора бизнеса; Выбор способностей [265](#)

30 Себестоимость продукции: себестоимость продукции с точки зрения предпринимателя; Себестоимость продукции с точки зрения экономиста [273](#)

31 Закон прибыли : Значение терминов; Обзор типичных услуг предпринимателя; Изложение Закона о прибыли [282](#)

32 Распределение прибыли, сотрудничество производителей и потребителей: Разделение прибыли; Сотрудничество производителей; Сотрудничество потребителей [292](#)

33 Монопольная прибыль: природа монополии; Виды монополии; Установление монопольной цены [302](#)

34 Рост трестов и объединений в Соединенных Штатах: рост крупной промышленности в Соединенных Штатах; Преимущества крупного производства; Причины промышленных объединений [312](#)

35 Влияние трастов на цены: как трасты могут влиять на цены; Как трасты повлияли на цены [323](#)

36 Азартные игры, спекуляция и прибыль промоутеров: азартные игры против Страхование; Спекулянт как человек, принимающий риск; Прибыль промоутеров и попечителей [333](#)

37 Кризисы и промышленные депрессии: определение и описание кризисов; Кризисы в Девятнадцатом веке; Различные объяснения кризисов [345](#)

ЧАСТЬ III

Социальные аспекты ценности [357](#)-563

РАЗДЕЛ А—ОТНОШЕНИЕ ЧАСТНОГО ДОХОДА К СОЦИАЛЬНОМУ ОБЕСПЕЧЕНИЮ

38 Частная собственность и наследование: безличные и личные доли дохода; Происхождение частной собственности; Ограничения права частной собственности [359](#)

39 Доход и социальное обслуживание: Доход от собственности; Доход от личных услуг [370](#)

40 Расточительство и роскошь: растрата богатства; Роскошь [381](#)

41 Реакция потребления на производство: реакция на материальных агентов производства; Реакция на эффективность работников; Влияние на постоянное благосостояние потребителя [392](#)

42 Распределение общественного дохода: природа личного распределения; Методы личного распределения [402](#)

43 Обзор теории ценности: обзор выполняемого плана; Связь теорий ценности с социальными реформами; Взаимосвязь Экономические агенты [412](#)

ПОДРАЗДЕЛЕНИЕ В—ОТНОШЕНИЕ ГОСУДАРСТВА К ПРОМЫШЛЕННОСТИ

44 Свободная конкуренция и действия государства: конкуренция и обычаи; Экономическая гармония через конкуренцию; Социальное ограничение конкуренции [422](#)

45 Использование, чеканка и ценность денег: драгоценные металлы в качестве денег; Количественная теория денег [431](#)

46 токен монеты и государственных бумажных денег: легкий вес монеты; бумажные деньги экспериментов; теории политических деньги [443](#)

47 уровень отложенных платежей: функция стандарта; Международный биметаллизм; бесплатно-серебро движения в Америке [453](#)

48 банковской и кредитной функции Банка; Типичный банк деньги; банки Соединенных Штатов-дня [462](#)

49 налогообложения в ее отношении к стоимости: целей налогообложения; виды налогов; Принципы и практика [471](#)

50 Общая теория международной торговли: Международная торговля, как в случае обмена; теория обмена иностранных денег; реальные выгоды от внешней торговли [480](#)

51 защитного тарифа: сущность и требования защиты; разумная мера обоснование защиты; ценности как влияет защиты [491](#)

52 другие защитные социального и трудового законодательства: социальное законодательство; трудовое законодательство [504](#)

53 общественной собственности отрасли: примеры из общественной собственности;
Экономические аспекты общественной собственности [514](#)

54 железных дорог и промышленности: транспорта, как формы производства; железной дороги
как перевозчика; дискриминация
в ставках на железных дорогах [525](#)

55 публичного характера железных дорог: общественные привилегии железнодорожных
корпораций; политическая и экономическая
власть железной дороги менеджеров; работа в Управления железных дорог [534](#)

56 государственную политику в отрасли: государственное регулирование корпоративной
индустрии; трудностей
общественного контроля в отрасли; Тенденции в политике, Общественной производственной
деятельности [544](#)

57 будущие тенденции ценности: прошлое и настоящее экономическое общество;
экономическое будущее общества [555](#)

вопросов и критических замечаний [565](#)

индекс [595](#)

ПРЕДИСЛОВИЕ

Начало этой книге было положено десять лет назад серией кратких обсуждений, дополняющих текст, использовавшийся в классе. Их цель состояла в том, чтобы внести поправки в определенные теоретические взгляды, которые даже тогда обычно подвергались сомнению экономистами, и представить самые последние мнения по некоторым другим вопросам. Эти критические замечания превратились в курс лекций, составленный по первоначальному плану, и в конце концов были сведены к рукописи в виде стенографического отчета, который изо дня в день составлялся в классной комнате. Предложения, выделенные курсивом, были продиктованы классу, чтобы дать ключ к основным разделам аргументации. Неоднократные правки сократили текст, вырезали многие отступления и иллюстрации и исправили многие ошибки как в мысли, так и в выражении; но не было предпринято никаких усилий, чтобы скрыть или изменить первоначальный и существенный характер простых, неформальных бесед учителя с учеником в классе. К этому происхождению можно отнести многие разговорные фразы и местные иллюстрации, а также случайное использование личной формы обращения.

Лекции с самого начала стремились дать лишь краткое изложение широко принятой экономической теории, не внося никакого вклада в изучение предмета. Однако, пока они были

в процессе, проводились специальные исследования эволюции экономических концепций, и рукопись книги по этому более специальному предмету близилась к завершению. Эта работа, которую, как мы надеемся, когда-нибудь завершат, была по нескольким причинам отложена на время подготовки настоящего текста к публикации. Экономические теории нынешнего переходного периода содержат много противоречивых элементов, однако автор чувствовал, что его попытка объединить изложение принципов в элементарном тексте, объясняющем современные проблемы, и последовательном в различных его частях, помогла ему выявить как трудности, так и возможные решения в более специальной теоретической области. Непредвиденным результатом этих разнообразных исследований стал элементарный текст, воплощающий новую концепцию теории распределения, краткое изложение которой будет приведено в главе Сорок третьей. Короче говоря, это последовательно субъективный анализ отношений благ к потребностям вместо смешения объективных и субъективных различий, встречающихся в традиционных концепциях ренты, процента и цены.

Начало систематического изучения экономики, как и первые шаги в изучении языка, является трудным из-за полной непривычности мышления, и не стоит надеяться, что какой-либо педагогический прием сможет избавить студента от необходимости напряженного мышления. Целью, однако, развития этой теории распределения было постепенное продвижение, как в серии геометрических положений, от простых и знакомых действий и опыта повседневной жизни человека, через более сложные отношения к наиболее сложным практическим экономическим проблемам дня. Экономисты долгое время тешили себя надеждой, что будет достигнута концепция всей проблемы стоимости, которая согласует и объединит различные "законы" — законы ренты, заработной платы, процента и т.д. Это решение было найдено в ходе развития новейших теорий, причем единицей решения сложной проблемы ценности является простейшее, немедленное, временное удовлетворение.

Возможно, некоторые учителя заметят и пожалеют о почти полном отсутствии критических обсуждений спорных моментов в теории, которые составляют столь значительную часть некоторых старых текстов. Намеренно была выбрана более позитивная манера изложения, и на конфликтующие точки зрения делается только такая ссылка, которая необходима для того, чтобы уберечь студента от недопонимания при дальнейшем чтении. Автор не хотел бы, чтобы кто-то подумал, что он сомневается в дисциплинарной ценности экономической теории или в ее научной ценности для более продвинутых студентов, ибо, напротив, он верит в нее, возможно, до крайней степени; но, со своей стороны, он убедился в неразумности ведения этих тонких споров на занятиях для начинающих. Трудности, присущие этому предмету, достаточно велики и без создания новых.

Пятьдесят семь глав представляют собой работу по типичному курсу начальной экономики в колледже, предусматривающему две главы в неделю и третье собрание еженедельно для обзора и обсуждения вопросов, упражнений и отчетов. Тема настолько обширна, что во многих местах текст представляет собой едва ли более чем наводящий на размышления набросок. В ходе аудиторной работы она должна быть дополнена другими источниками информации, такими как личные наблюдения учащихся (многие вопросы, следующие за текстом, служат для стимулирования внимания); посещения местных предприятий; обмен мнениями; примеры, приводимые преподавателем; изучение и обсуждение в свете принципов, изложенных в тексте, некоторых проблем, предложенных в прилагаемом списке вопросов; сопутствующее чтение; подготовка упражнений и использование статистических материалов переписи населения,

отчетов о труде и т.д.; история и описание отраслей; история роста экономических идей. Предложения учителей об изменениях, которые сделают текст более полезным на их занятиях, будут с благодарностью приняты автором.

Нехватка места не позволяет назвать поименно многие источники, которым автор обязан. Особая признательность, однако, выражается Ч. Х. Халлу из Корнельского университета; Э. В. Кеммереру, ныне работающему в Министерстве финансов Филиппин, и У. Г. Уэзерли из Индианского университета, которые прочитали большую часть рукописи и внесли много ценных предложений; У. М. Дэниэлсу из Принстонского университета, который прочитал каждую страницу копии и которому мы в величайшем долгу за его многочисленные и умелые критические замечания как в отношении аргументации, так и в отношении выражения; Р. К. Бруксу, ныне работающему в Суортморском колледже, за ряд статей, опубликованных в журнале. вопросы из прилагаемого списка, а также за полезные комментарии, данные во время разработки курса; а также Р. Ф. Хокси и А. К. Мьюзе, чье вдумчивое прочтение доказательства устранило многие ошибки. За оставшиеся недостатки должны нести ответственность не эти дружелюбные критики, а только автор.

Ни одна книга по экономике сегодня не может удовлетворить всех - "Или вообще кого-либо", - добавляет мой друг. Но вместе с этой книгой может уйти надежда на то, что то, что было написано с любовью к правде и демократии, может послужить, пусть и незначительно, как дальнейшему развитию здравых экономических рассуждений, так и распространению среди американских граждан лучшего понимания экономических проблем, которые предстоит решить этому поколению.

Фрэнк А. Феттер.

Итака, Нью-Йорк, август 1904 года.

ПРИНЦИПЫ ЭКОНОМИКИ

ЧАСТЬ I

ПОДРАЗДЕЛЕНИЕ А —ПОТРЕБНОСТИ И ТЕКУЩИЕ ТОВАРЫ

ГЛАВА I

ПРИРОДА И ЦЕЛЬ ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ

§ I. НАЗВАНИЕ И ОПРЕДЕЛЕНИЕ

Словесное определение экономики

1. *Экономику, или политическую экономию, можно кратко определить как изучение людей, зарабатывающих на жизнь; или, более полно, как изучение материального мира, деятельности и взаимоотношений людей, поскольку все это является объективными условиями удовлетворения желаний.* Определить - значит обозначить границы предмета, сказать, какие вопросы включены в него, а какие нет. Представления большинства людей по этому вопросу расплывчаты, однако было бы очень желательно, если бы студент мог подойти к этому исследованию с точным пониманием природы вопросов, с которыми оно сталкивается. Однако до тех пор, пока предмет не изучен, определение в простых словах не может в значительной степени помочь четко обозначить его в наших мыслях. Главное для студента - ясно видеть центральную цель исследования, а не решать сразу все загадочные случаи.

Естественные науки имеют дело с материальными вещами

2. *Определение, которое наводит студента на ясные и знакомые мысли, на первый взгляд кажется гораздо более трудным для получения в любой социальной науке, чем в естественных науках.* Они имеют дело с конкретными материальными вещами, которые мы привыкли видеть, трогать и измерять. Если простому ребенку сказать, что ботаника - это наука, в ходе которой он может узнать о цветах, деревьях и растениях, ответ его вполне удовлетворит, поскольку он сразу же задумается о многих вещах подобного рода. Когда подобным образом зоологию определяют как изучение животных, а геологию - как изучение горных пород и земли, эти слова вызывают воспоминания о многих знакомых объектах. Даже такое сложное и кажущееся иностранным слово, как ихтиология, кажется, становится понятным из утверждения, что это название исследования, в ходе которого человек узнает о рыбах. Это правда, что может возникнуть некоторое недопонимание относительно способа изучения этих предметов, поскольку ботаника в основном не предназначена для обучения выращиванию растений в саду, а ихтиология - для ловли рыбы или ее размножения в пруду. Но основная цель этих исследований ясна с самого начала из этих простых определений. Действительно, по мере продолжения исследования и расширения знаний, охватывающих многообразные формы жизни, границы специальных наук становятся не более, а менее четкими и определенными.

Экономика изучает некоторые социальные акты и отношения

С другой стороны, политическая экономия как одна из социальных наук, которая занимается людьми и их отношениями в обществе, представляется гораздо более сложной для понимания идей. Мы испытываем искушение сказать, что речь идет о менее знакомых вещах; но истина может заключаться, как предполагает один вдумчивый друг, в том, что простые социальные действия и отношения более знакомы нашему мышлению, чем львы, пальмы или даже лошади. Каждый час на улицах или в магазинах можно наблюдать тысячи действий, таких как сделки, труд, платежи, которые являются предметом экономической науки. Сама их фамильярность может заставить мужчин упустить из виду их более глубокий смысл.

Политэкономии было дано много других определений. Ее называли наукой о богатстве или наукой об обменах. Очевидно, что существуют различные способы, с помощью которых можно рассматривать богатство или производить обмен. Конкретные аспекты, которые рассматриваются в политической экономике, станут ясны при рассмотрении двух других

вопросов: места экономики среди социальных наук и отношения экономики к практическим делам.

§ II. МЕСТО ЭКОНОМИКИ СРЕДИ СОЦИАЛЬНЫХ НАУК

Экономика в сравнении с естественными науками

1. *Политическую экономию, как одну из социальных наук, можно противопоставить естественным наукам, которые имеют дело с материальными вещами и их взаимоотношениями, в то время как она имеет дело с одним аспектом жизни людей в обществе, а именно с зарабатыванием на жизнь или использованием богатства.* Верно, что политическая экономия также имеет дело с растениями, животными и землей - фактически, со всеми теми вещами, которые являются предметом естественных наук; но она имеет к ним отношение только в той мере, в какой они связаны с благосостоянием человека и влияют на его оценку ценности вещей; только в той мере, в какой они связаны с одним центральным предметом экономического интереса - зарабатыванием на жизнь.

Характер социальных наук

2. *Социальные науки имеют дело с людьми и их отношениями друг с другом.* Слово "социальный" происходит от латинского *socius*, что означает собрат, соратник, компаньонка, сподвижник. Поскольку мужчины, живущие вместе, имеют отношение друг к другу самыми разными способами и вступают в самые разные отношения, возникает очень много различных социальных проблем. Каждая из социальных наук пытается изучать человека в каком-то одном важном аспекте, то есть рассматривать эти отношения с какой-то одной точки зрения.

Поступки человека, его жизнь и его мотивы настолько сложны, что неудивительно, что в мышлении социальных наук было меньше определенности и что они менее быстро продвигались к точности в своих выводах, чем естественные науки. Эта сложность также объясняет уныние новичка на первых уроках по этому предмету. Обычно наибольшие трудности возникают в первые несколько недель его изучения. Мышление более абстрактно, чем в естественных науках; оно требует иного, я не скажу более высокого, рода способностей, чем математика. Но мало-помалу странность языка и идей исчезает; голые определения облекаются фактами наблюдения и воспоминаниями о пережитом; и вскоре "экономические" действия и отношения людей в обществе становятся такими же реальными и интересными для изучающего, как материалы окружающего его природного мира - часто, на самом деле, более интересными.

Экономика, политика, право и этика

3. *Политическая экономия связана со всеми другими социальными науками, поскольку она изучает определенные отношения между людьми, в то время как политика, право и этика имеют отношение к другим отношениям или к отношениям в другом аспекте.* Политика рассматривает форму и функционирование правительства и в основном связана с вопросом власти или контроля над действиями и свободой индивида. Закон трактует о заповедях и установлениях, в соответствии с которыми действия людей ограничены государством, и толкует контракты, которые они сочли нужным заключить. Этика рассматривает вопрос о добре или зле, изучает моральные аспекты человеческих поступков и отношений. Только что предпринятая попытка провести различие между областями, занимаемыми различными

социальными науками, сразу выдает существующее между ними фундаментальное единство. Поступки людей тесно связаны в их жизни, но на них можно смотреть с разных сторон. Центральной мыслью в экономике являются деловые отношения, отношения людей при обмене своими услугами или материальными благами. Проводя экономические исследования, мы сталкиваемся с политическими, правовыми и этическими соображениями, все из которых необходимо осознать, прежде чем можно будет дать окончательный практический ответ на какой-либо вопрос. Тем не менее, область применения экономики ограничена. Именно из-за слабости наших умственных способностей мы разделяем эти сложные вопросы и пытаемся ответить на определенные части, прежде чем пытаться ответить на все в целом. Когда мы приступаем к выполнению этой последней и более трудной задачи, мы должны встать на точку зрения социального философа.

§ III. ОТНОШЕНИЕ ЭКОНОМИКИ К ПРАКТИЧЕСКИМ ВОПРОСАМ

Экономика - это прежде всего наука

1. Изложенный здесь идеал политической экономии состоит в том, что она должна быть наукой, поиском истины, систематизированным сводом знаний, приводящим к изложению законов, которым соответствуют экономические действия. Это не пропаганда какой-либо конкретной политики или идеи, но если она приводит к каким-либо выводам, к каким-либо истинам, они не могут не повлиять на практические действия людей.

Но это затрагивает многие практические интересы

Политическая экономия, поскольку она определяется как наука о богатстве, была описана некоторыми как евангелие Маммоны. Вряд ли есть необходимость опровергать такое ошибочное представление. Политическая экономия - это не наука о добывании богатства для отдельного человека. Ее изучение не преследует в первую очередь эгоистических целей и интересов отдельного человека. (Конечно, некоторые из его уроков могут иметь практическую ценность для людей, занимающихся активным бизнесом), поскольку многие экономические "принципы" представляют собой всего лишь общее изложение тех идей, которые были одобрены опытом бизнесменов, государственных деятелей и народных масс. Некоторые из ее уроков должны иметь образовательную ценность в практическом бизнесе, поскольку политическая экономия - это не выдумка закулисного философа, но все больше и больше это попытка описать интересы и действия практического мира, в котором приходится жить людям. Многие люди работают вместе над развитием его изучения — те, кто собирает статистику и факты, имеющие отношение ко всем видам практических дел, и те, кто ищет в записях прошлого иллюстрации экспериментов и переживаний, которые могут помочь нам в нашей сегодняшней жизни.

Экономическое исследование, необходимое при демократии

2. Но, в основном, изучение политической экономии является социальным исследованием для достижения социальных целей, а не эгоистичным исследованием для получения индивидуальной выгоды. Название "политическая экономия" впервые было предложено во Франции, когда правительство было предельно монархическим и деспотическим. Как домашняя экономика указывает на набор правил или принципов, мудро направляющих

действия экономки или владельца поместья, так и политическая экономия сначала рассматривалась как набор правил или принципов, которыми король и его советники руководствуются в управлении государством. Этот термин по-прежнему несет в себе что-то от этого намека, хотя в последнее время термин "экономика", как более широкий термин, который с меньшей вероятностью можно спутать с политикой, стал широко использоваться. Но по мере того, как неограниченная монархия уступала место народовластию, концепция политической экономии претерпевала изменения. При демократии необходимо всеобщее распространение знаний. Власть теперь принадлежит не королю и нескольким советникам, а в конечном итоге народу, и поэтому народ должен быть знаком с опытом прошлого, должен обладать всеми возможными систематическими знаниями, чтобы освещать государственную политику и направлять законодательство.

Вызывает растущий интерес и влияние

Более того, с ростом современного государства, с ростом значимости бизнеса, промышленных и коммерческих интересов, по сравнению со сменой династии или личным соперничеством правителей, экономические вопросы приобрели относительную важность. В нашей собственной стране, особенно с тех пор, как темы рабства и прав государств перестали привлекать внимание нашего народа, экономические вопросы быстро выдвинулись на передний план. Действительно, в последнее время стало более ясно видно, что многие из старых политических вопросов, таких как американская революция и рабство, ранее обсуждавшиеся почти исключительно в их политических и конституционных аспектах, были, по сути, вопросами экономического соперничества и экономического благосостояния. Заметный рост внимания, уделяемого этому исследованию в колледжах и университетах за последние двадцать лет, является всего лишь показателем значительно возросшего интереса к нему со стороны граждан в целом.

Подводя итог, можно сказать, что при изучении политической экономии мы ищем причину, связь и соотношения в великом множестве действий, возникающих из зависимости желаний от мира вещей и людей.

ГЛАВА 2

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МОТИВЫ

§ I. МАТЕРИАЛЬНЫЕ ПОТРЕБНОСТИ, ПЕРВИЧНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МОТИВЫ

Чувство побуждает к экономическим действиям

1. *Логическое объяснение трудолюбия должно начинаться с обсуждения природы потребностей, поскольку целью трудолюбия является удовлетворение потребностей.* Экономическую нужду можно определить как чувство неполноты из-за отсутствия части внешнего мира или каких-либо изменений в нем. Часто, когда кто-то впервые видит движущийся троллейбус, автомобиль или велосипед, возникает вопрос: что заставляет его двигаться? Первый вопрос, который следует задать в рамках предпринятого здесь исследования экономического общества: какова его движущая сила? Без ответа на этот вопрос

нельзя надеяться понять непрерывную и разнообразную деятельность людей, занятых добыванием средств к существованию. Этот вопрос заслуживает длительного и тщательного изучения, но общий ответ настолько прост, что кажется почти самоочевидным: движущая сила экономики заключается в чувствах людей. Именно желание людей использовать людей и связанные с ними вещи вызывает к жизни все многообразие явлений, изучаемых в экономике.

Виды животных, сформированные окружающей средой

2. Потребности животных зависят от окружающей среды; иными словами, максимум, на что способны существа более низкого порядка, чем человек, - это принимать вещи такими, какими они их находят. Воображение и интеллект животных развиты недостаточно, чтобы побуждать их желать многого сверх того, чего обычно можно достичь. Таким образом, окружающая среда формирует животное и влияет на него. Рыба приспособлена к жизни в воде и процветает там, и мы должны верить, ей нравится там жить. Лошади и коровам больше всего нравится пища с полей, и поэтому каждый вид животных, чтобы выжить в суровой борьбе за существование, был вынужден приспособливаться к условиям, в которых он живет. После того, как животное было таким образом приспособлено, оно стремится к тому, чтобы те вещи, которые обычно находятся в его окружении. Итак, разные животные желают разных вещей, но всегда желание определяет окружающая среда, а не само желание определяет окружающую среду.

Простые потребности первобытных людей

3. В более простых человеческих обществах потребности в основном ограничиваются физическими потребностями; то есть на более ранних стадиях развития общества потребности человека очень похожи на потребности животных. Человек направляет свою энергию на обеспечение того, что необходимо для выживания. Он чувствует муки голода и стремится раздобыть пищу. Он чувствует потребность в товарищеских отношениях, ибо только благодаря общению и взаимопомощи люди, столь слабые по сравнению со многими видами животных, способны противостоять окружающим их врагам. Ему нужна одежда, защищающая его от более сурового климата стран, в которые он переезжает. С той же целью, чтобы защититься от холода и дождя, ему нужно укрытие, пещера, вигвам или хижина; ибо дом - это всего лишь одежда большего размера.

Многообразие потребностей в цивилизованном обществе

4. Человеческое общество стремится развиваться и преобразовывать мир. В самых грубых обществах, о которых сохранились какие-либо сведения, встречаются дикари с потребностями, развитыми во множестве направлений, превосходящих потребности любых животных. Человек не является пассивной жертвой обстоятельств; его желания определяются не только его окружением; его желания выходят за рамки окружающих его вещей. По мере того как мужчины становятся все более хозяевами обстоятельств, их желания превосходят простые физические потребности; они стремятся к более разнообразной пище, более изысканному вкусу и более изысканно приготовленной. Одежда не ограничивается физическим комфортом, поскольку одно из самых ранних эстетических желаний, которое развивается, - это любовь к личным украшениям. Грубая хижина или общий домик для защиты от дождя и холода становится домом. Из прежних грубых дружеских отношений развиваются благороднейшие чувства дружбы и семейной жизни. Стремясь удовлетворить чувства и любовь к действию, люди развивают

эстетический вкус, любовь к прекрасному в звуке, форме, вкусе, цвете, движении. И, наконец, по мере развития воображения и интеллекта вырастают различные формы интеллектуальных удовольствий — любовь к чтению, учебе, путешествиям и размышлениям.

Различные потребности человека иногда классифицируются как предметы первой необходимости, удобства и роскоши, но все экономисты стараются подчеркнуть, что эти термины имеют лишь относительное значение, которое в быстро меняющихся условиях современной жизни постоянно меняется. Удобства одного поколения или одной страны становятся предметами первой необходимости в другом; а роскошь, становясь комфортом, в конце концов рассматривается как необходимость. И по мере того, как желания растут, они все больше и больше меняют мир. Человек изменил лицо земли; он повлиял на ее климат, плодородие, красоту, потому что, к лучшему или к худшему, его желания наложили отпечаток на окружающий мир.

Желания должны предшествовать богатству

5. В человеческом обществе рост потребностей необходим для прогресса. С самых ранних времен учителя морали выступали за простоту жизни и против развития утонченности. Мы сейчас не поднимаем моральный вопрос, но нет сомнений в том, что экономический эффект от развития потребностей в основном побуждает к большим усилиям. Они являются главной движущей силой экономического прогресса. В ходе недавнего обсуждения вопроса о контроле над тропиками было подчеркнуто слишком большое довольство тропических народов. Кто-то сказал, что если бы колония школьных учителей Новой Англии и пресвитерианских дьяконов поселилась в тропиках, их потомки в одном поколении носили бы набедренные повязки и ходили бы по воскресеньям на петушинные бои. Несомненно, что энергию и амбиции умеренного пояса трудно сохранить в более теплых землях. Довольство негров тяжелыми условиями, которое так часто считается добродетелью, является одной из трудностей на пути решения расовой проблемы на нашем Юге в наши дни. Букер Т. Вашингтон и другие, кто трудится над возвышением американских негров, попытались бы сначала вызвать у них недовольство однокомнатными хижинами, в которых живут сотни тысяч семей. Если можно пробудить желание иметь только двух- или трехкомнатную хижину, опыт показывает, что семейная жизнь и производственные качества могут быть улучшены многими другими способами.

Но несбыточные надежды уменьшают удовлетворение

Не только в Америке, но и в большинстве цивилизованных стран сегодня наблюдается быстрый рост потребностей рабочего класса. Доходы и уровень жизни стали расти, но не так быстро, как хотелось бы рабочему классу. Некоторые выражали сожаление по поводу того, что рабочие Европы становятся "деклассированными". Говорят, что повышение заработной платы приносит недовольным массам не благосостояние, а несчастье. Если недовольство своей судьбой выходит за пределы умеренной степени, если это нечто большее, чем желание улучшить свою судьбу личными усилиями, если это становится безрадостным стремлением к невозможному, тогда это действительно может быть несчастьем. Но умеренное стремление улучшить свое положение - это "божественное недовольство", абсолютно необходимое для того, чтобы вызвать к жизни энергию и предприимчивость.

Желания становятся утонченнее по мере роста благосостояния

Наводит на размышления тот факт, что цивилизованный человек, оснащенный всеми изобретениями и преимуществами науки, тратит больше часов усилий на добывание средств к существованию, чем дикарь практически без посторонней помощи. Активность зависит не от простой физической необходимости, а от развитых потребностей - в экономическом смысле этого термина. Такие социальные институты, как собственность и наследование, обязаны своим возникновением и оправданием своему среднему влиянию на мотивы деятельности. Если общество должно развиваться, если прогресс должен продолжаться, человеческие потребности — не более грубые, а все более утонченные — должны продолжать возникать и побуждать людей к действию.

§ II. СТРЕМЛЕНИЕ К НЕМАТЕРИАЛЬНЫМ ЦЕЛЯМ КАК ВТОРИЧНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МОТИВЫ

Настоящий человек в экономике

1. *В экономических рассуждениях нельзя игнорировать духовную природу человека.* Было много и справедливой критики в адрес более ранних авторов и их выводов из-за того, что они так мало учитывали что-либо, кроме мотива личной заинтересованности в экономических делах. Обычно предполагалось, что люди знают свои собственные интересы и очень несимпатично стремятся к тому, что могло бы удовлетворить их материальные потребности. Таким образом, человек в экономических рассуждениях был превращен в абстракцию, отличающуюся от реальных людей отсутствием у него разнообразных духовных и социальных элементов.

Желания нематериального могут стать экономическими мотивами

2. *Основными классами нематериальных потребностей, которые имеют второстепенное экономическое значение, являются страх перед временным наказанием; чувства морального и религиозного долга; гордость, честь и боязнь позора; и удовольствие от работы ради нее самой, ради общественного одобрения или ради социального результата.* Первое лучше всего иллюстрируется рабством, когда раб не принужден искать богатства для собственного блага, а принужден наказанием выполнять свою задачу. Цель состоит в том, чтобы создать в сознании раба мотив, который заменит обычный экономический мотив. Чувство религиозного или морального долга часто побуждает людей действовать в прямом противоречии с обычным экономическим мотивом. Табу неукоснительно соблюдается членами дикого племени, которые в результате терпят жесточайшие лишения. Религиозный запрет запрещает употребление пищи, которая могла бы спасти от голодной смерти. Гордость за семью или призвание; честь солдата, заставляющая его жертвовать не только своим будущим, но и своей жизнью; любовь к общественному одобрению, заставляющая людей выполнять самые неприятные задачи, — все это иллюстрирует, насколько сильно общественные чувства противостоят более узкому мотиву сиюминутной корысти, как принято думать. Удовольствие от работы ради работы и гордость за результат в некоторых случаях могут выступать в качестве мотивов, столь же сильных, как и желание получить продукт, который можно использовать. И даже там, где это не меняет характер выполняемой работы, это влияет на интерес и серьезность, с которыми выполняется работа.

Экономисты не должны упускать из виду никакого влияния на стоимость

3. Любой мотив в сложной природе человека, заставляющий его желать чего-либо больше или меньше, становится на время и пока экономическим мотивом. Эти различные социальные и духовные мотивы иногда действуют положительно, усиливая стремление человека к вещам; иногда отрицательно, уменьшая его. Если мы хотим понять экономическую деятельность, мы должны принимать людей такими, какие они есть. Религиозные мотивы, которые побуждают людей воздерживаться от употребления мяса или отдавать предпочтение рыбе в определенные дни, - это факт, с которым экономисту остается только смириться, поскольку он, несомненно, повлияет на стоимость мяса и рыбы в данном месте и в данное время. Моральные убеждения, каким бы ни было их происхождение, будь то из-за воспитания родителей, бессознательных влияний или врожденного темперамента, могут быть столь же эффективными в определении того, чего желают люди, как и муки голода. Следовательно, хотя эти различные мотивы в первую очередь являются социальными, моральными или религиозными, можно сказать, что они являются вторичными экономическими мотивами, и в определенных случаях они могут стать наиболее важными факторами влияния, которые экономист должен учитывать.

ГЛАВА 3

БОГАТСТВО И БЛАГОСОСТОЯНИЕ

§ 1. ОТНОШЕНИЕ ЛЮДЕЙ И МАТЕРИАЛЬНЫХ ВЕЩЕЙ К ЭКОНОМИЧЕСКОМУ БЛАГОСОСТОЯНИЮ

Человек - центр экономических рассуждений

1. Удовлетворение экономических потребностей зависит от того, что находится за пределами человека, который испытывает эти потребности. Человек сам для себя является центром мира. Он группирует вещи и оценивает их в соответствии с их влиянием на его желания, будь то то, что называется эгоистичным или бескорыстным. Если бы мы обсуждали экономику низших видов животных, все было бы сгруппировано совсем по-другому. Но поскольку экономика изучает благосостояние человека, обо всем следует судить с его точки зрения, и вещи имеют или не имеют экономического значения в зависимости от того, имеют ли они отношение к его желаниям и удовлетворению. О вещах, необходимых любому из низших животных, говорится как о "служении благосостоянию" в экономическом смысле только в том случае, если эти животные полезны людям. Примерами могут служить тутовое дерево, на котором питается шелкопряд, цветок, который посещает медоносная пчела. С той же точки зрения считается, что некоторые люди служат благосостоянию других людей и, следовательно, в данный момент имеют такое же отношение к благосостоянию других, как и к материальным вещам. В любом случае мы изучаем благополучие человека как зависящее от окружающего его мира.

Физическая природа - это неизменный факт

2. Материальные вещи и природные силы различаются по виду и природе. Это аксиома, которую мы должны взять за основу для рассуждений в экономике. Вещи обладают

определенными физическими свойствами совершенно независимо от каких-либо действий или влияния человека. На них действуют механические законы; сила притяжения заставляет их падать с определенной скоростью при заданных условиях. Они различаются по удельному весу, отражают лучи света, поглощают или передают тепло. Все эти вещи являются для человека абсолютными физическими фактами, но пока он не знает этих фактов, он не может в полной мере воспользоваться благоприятными качествами вещей или должным образом взвесить их важность для своего благополучия. Вещества различаются множеством способов по своим химическим свойствам. Селитра, древесный уголь и селитра, соединенные в определенных пропорциях, вызывают определенные реакции; разные комбинации дают разные результаты. Твердые вещества соединяются, образуя газы, а жидкости соединяются, образуя твердые вещества, и эти свойства и реакции материальных вещей являются для человека непреложными истинами химии. Точно так же многие вещи обладают определенными физиологическими эффектами. Солнечный свет определенным образом воздействует на живые организмы, будь то растения, животные или человек. Некоторые растения питательны для человека, другие ядовиты. Если бы человека не было на земле, вещи обладали бы теми же физическими и химическими свойствами, механические законы были бы такими же, как в настоящее время, насколько мы можем заключить. Человек не может изменить природу вещей; но он может познакомиться с этой природой и затем поместить вещи в такие отношения, при которых последует заданный результат.

Но экономика имеет отношение к психологическим эффектам

3. В результате этих различий вещи по-разному соотносятся с желаниями. Эти различные качества, физические, химические, физиологические, важны в экономическом смысле только потому, что они оказывают психологическое воздействие, то есть влияют на чувства и суждения людей. Мы приходим к некоторым общим мыслям, которые было бы неплохо сформулировать.

Некоторые определения

Удовлетворение - это чувство, возникающее, когда желание удовлетворено. Чувства трудно описать словами; лучшее определение можно найти в опыте каждого человека. Поэтому мы можем только сказать, что удовлетворение - это достижение желания, исполнение желаний. Слово, которое обычно использовалось в этом смысле в экономических дискуссиях, - "удовлетворение"; но по своему происхождению и общему употреблению "удовлетворение" означает "полное удовлетворение" желания, и это значение совершенно несовместимо с мыслью во многих связях, в которых используется это слово. Поэтому мы предпочтем здесь слово "удовлетворение" и соответствующий ему глагол "gratify".

Богатство - это собирательный термин для обозначения тех вещей, которые, как считается, связаны с удовлетворением желаний. Это слово применяется в экономических дискуссиях к любой части этих явлений, независимо от того, насколько оно мало. Позже у нас будет возможность дать определение и обсудить этот термин более полно.

Благополучие в непосредственном или узком смысле - это то же самое, что сиюминутное удовлетворение; в более широком смысле оно означает постоянное состояние благополучия. Здесь мы имеем дело с различием, очень похожим на то, которое часто проводится между удовольствием и счастьем. Если мы думаем только о настоящем моменте, благополучие - это отсутствие боли и наличие приятного чувства; но если мы рассмотрим более длительный

период в жизни человека или всю его жизнь, то увидим, что многие вещи, приносящие сиюминутное удовлетворение, не способствуют его окончательному, или постоянному, благополучию. Моралисты и философы часто останавливались на этом контрасте. Разница иллюстрируется легкомыслием и импульсивностью ребенка или дикаря по сравнению с более рациональной жизнью тех, кто обладает дальновидностью и терпением.

Экономика в первую очередь изучает богатство

О богатстве в общеэкономическом смысле судят по получаемому удовольствию, а не по постоянному благосостоянию. Первейший долг экономиста - не проповедовать то, что должно быть, а понимать вещи такими, какие они есть. При изучении проблемы ценности он должен распознавать любой мотив, который заставляет людей придавать значение действиям и вещам. Следовательно, он будет принимать во внимание постоянное благополучие и немедленное удовлетворение в той же степени, в какой это делают люди в целом, и печальный факт заключается в том, что текущий импульс управляет значительной частью поступков людей. Способствуют ли табак, алкоголь или морфий постоянному счастью тех, кто их употребляет, это не меняет непосредственного факта, что здесь и сейчас они востребованы и им придается большое значение из-за их способности удовлетворять немедленное желание.

Тогда богатство и благоденствие

5. *Однако при изучении вопроса о социальном процветании мы должны встать на точку зрения социального философа и рассмотреть более устойчивые последствия богатства.* Потребности можно развить и сделать рациональными, и от этого результата зависит постоянное процветание сообщества. Любой вид животных, который продолжал бы регулярно получать удовольствие от того, что ослабляет здоровье и силу, вымер бы. Любое общество или индивид, которые продолжают получать удовлетворение, стремиться к своему удовольствию способами, которые в среднем не способствуют постоянному благосостоянию, тонут в жизненной борьбе и уступают место тем людям или нациям, которые более разумно и оздоровленно приспосабливаются к потребностям и благосостоянию. Таким образом, мы касаемся здесь острия великих проблем морали, и хотя мы должны признать контраст, который часто существует в жизни любого конкретного человека между его "удовольствиями" и его здоровьем и счастьем, мы видим, что есть причина, по которой в целом и в долгосрочной перспективе эти два явления не могут оставаться далеко друг от друга. Старые пословицы "Будь добродетелен, и ты будешь счастлив", "Честность - лучшая политика" и "Добродетель сама по себе награда" имеют прочную основу в многовековом опыте мира. Циники или шутники могут легко опровергнуть эти истины во множестве частных случаев.

Свободные люди - это не экономическое богатство

6. *Богатство не включает в себя такие личные качества, как честность, неподкупность, крепкое здоровье.* Некоторые экономисты говорят о них как о "внутренних благах", но гораздо лучше не говорить о свободных людях или об их качествах как о богатстве. Много трудностей возникает из-за такого использования термина в практической дискуссии. Одно из наиболее важных различий, которое необходимо проводить в экономике, - это различие между материальными вещами и людьми. Только в случае человеческого рабства люди могут считаться экономическим богатством. Однако совсем другое дело рассматривать человеческие услуги как эфемерное богатство в момент их оказания. Таким образом, мы просто признаем, что

люди могут иметь в данный момент такое же отношение к нашим потребностям, как и материальные вещи.

§ II. НЕКОТОРЫЕ ВАЖНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ КОНЦЕПЦИИ, СВЯЗАННЫЕ С БОГАТСТВОМ И БЛАГОСОСТОЯНИЕМ

Популярное значение слова " полезный "

1. Полезность в самом широком смысле - это общая способность вещей служить благополучию человека. Очевидно, что этот термин лишен какой-либо научной точности. Он выражает лишь общее или усредненное впечатление, которое у нас складывается относительно отношения класса товаров к потребностям человека. Каждый согласился бы с утверждением, что "вода полезна", думая о том факте, что она необходима для жизни и что она служит жизни множеством способов. Но как быть с водой в подвале, с водой, пропитывающей одежду в холодный день, с водой, пробивающейся сквозь стены горного водохранилища и несущей смерть и разрушения на своем пути? Яд, который делает то, чего мы в данный момент желаем, мы называем полезным; который делает то, чему мы хотели бы помешать, мы называем вредным. Вредные сорняки становятся "полезными" благодаря открытию какого-то нового процесса, с помощью которого их можно преобразовать в другие формы, хотя они все еще могут оставаться вредными на полях многих фермеров. Следовательно, полезность чего бы то ни было считается относительной и ограниченной по своей природе. Термин "полезность" в популярной речи очень неточен. Он может быть использован в экономических дискуссиях только при тщательной модификации и определении.

Виды товаров

2. Товары состоят из всех тех объективных для пользователя вещей, которые благотворно влияют на человеческие потребности. Они делятся на несколько классов. Сначала мы можем провести различие между бесплатными и экономическими благами. Бесплатные блага - это вещи, которые существуют в избытке, то есть в количествах, достаточных не только для удовлетворения, но и для удовлетворения всех потребностей, которые могут от них зависеть. Экономические блага - это вещи, количество которых настолько ограничено, что все потребности, которым они могли бы удовлетворять, не удовлетворяются. Вся мысль об экономике начинается с дефицита; действительно, даже концепция бесплатных благ вряд ли возможна до тех пор, пока не будет испытано некоторое ограничение потребностей. Практическая экономика - это изучение наилучшего способа использования вещей для получения наибольшего вознаграждения. Сама проблема возникает из-за того факта, что многие вещи израсходованы до того, как все зависящие от них желания будут полностью удовлетворены.

Часто проводится различие между потребительскими и производственными благами, или, может быть, лучше сказать, товарами немедленного действия и промежуточными благами. Потребительские блага - это те вещи, которые непосредственно направлены на удовлетворение желаний человека. Производственные блага - это те вещи, которые еще не готовы к удовлетворению желаний; некоторые из них, являясь всего лишь средствами обеспечения потребительских благ, сами по себе никогда не будут немедленно удовлетворять желание.

Значение - полезность с заданной точностью

3. *Ценность в узко личностном смысле может быть определена как важность, придаваемая человеком благу.* Расплывчатость и неточность слова "полезность" или слова "благо" исчезает, когда мы доходим до слова "ценность". Это не обычное отношение или неопределенная степень выгоды, которая иногда присутствует, а иногда отсутствует, но она относится к конкретной вещи, человеку, времени и состоянию. Ценность находится в самой тесной связи с желаниями и в этом узком смысле зависит от оценки индивида. Из встречи и сравнения оценок отдельных лиц возникают рыночные ценности или цены, которые являются центральным объектом изучения в экономике.

ГЛАВА 4

ПРИРОДА СПРОСА

§ I. СРАВНЕНИЕ БЛАГ В МЫШЛЕНИИ ЧЕЛОВЕКА

Потребности и товары должны постоянно корректироваться

1. *Как потребности различаются по виду и степени, так и блага различаются по своей способности удовлетворять потребности.* Это общее и простое утверждение объединяет ведущие мысли двух предыдущих глав. Подтверждение его истинности можно найти в наблюдениях и опыте. Цель этой главы - показать, как, отталкиваясь от общей природы потребностей и природы благ, мы можем прийти к объяснению обмена благами. Признавая простой, но фундаментальный факт, указанный в начале этого параграфа, обмен можно рассматривать как рациональный и логичный результат, когда люди живут вместе в обществе.

Спелые и незрелые продукты

2. *Товары, доставляющие немедленное удовольствие, - это первые объективные вещи, ценность которых необходимо объяснить.* Товары соотносятся с потребностями множеством способов. Некоторые товары удовлетворяют потребность только по прошествии длительного времени, как лед, нарезанный в декабре и хранящийся для летнего использования. Другие вещи сами по себе никогда не удовлетворят потребность напрямую, но помогут получить то, что удовлетворяет; таковы молодые фруктовые деревья, посаженные в саду, и молоток, которым будут забивать гвозди в доме, который приютит мужчин. Тем не менее, другие вещи удовлетворяют потребности в данный момент или готовы к употреблению и будут израсходованы в течение очень короткого времени; примерами таких вещей являются еда на столе и в буфетной, а также сигара в кармане. Все эти вещи называются благами из-за их благотворного отношения к желаниям человека, но это отношение очень непосредственное в одних случаях и очень отдаленное в других. Ценность всех благ подлежит объяснению, но объяснение будет более или менее сложным в зависимости от прямой или косвенной их связи с потребностями. Поскольку только способность товаров удовлетворять потребности обуславливает приписывание им ценности, те товары, которые наиболее созрели, которые готовы удовлетворять потребности, ближе всего к источнику объяснения. Ценность незрелых наслаждений должна быть прослежена до некоторого ожидаемого удовлетворения как его причины или основы. Поэтому, чтобы преодолеть трудности одну за другой, в следующем

обсуждении мы сначала рассмотрим такой класс готовых потребительских товаров, как продукты питания, личные услуги, удовольствия любого рода, которые доступны непосредственно. Объяснение этих случаев ценности должно предшествовать объяснению случаев, в которых связь с потребностями менее очевидна и непосредственна.

Закон убывающей полезности

3. По мере увеличения количества любого товара, после определенного момента удовлетворение, которое приносят добавленные порции, уменьшается. Это называется законом убывающей полезности товаров или уменьшения удовлетворения, получаемого от товаров. Причина истинности этого утверждения кроется в самой природе человека и его нервной организации. Любое раздражение нервов, каким бы приятным оно ни было поначалу, становится болезненным при длительном воздействии или чрезмерном усилении. Труба поначалу звучит слишком далеко, чтобы ухо могло различить ее ноты, но по мере приближения может усиливаться до приятных тонов, пока, наконец, ее громкость и гул не станут абсолютно болезненными. Если бы мы хотели выразить степень удовлетворения кривой, мы бы увидели, что кривая постепенно поднимается до максимума, а затем несколько внезапно падает и становится отрицательной величиной, когда результатом является боль, а не удовольствие. Такое же изменение можно было бы проиллюстрировать любым ощущением или любой деятельностью человека.

Предложение следует понимать как относящееся к удовлетворению, возникающему в результате каждой добавленной порции ощущения. В удовлетворении, получаемом от любого нервного стимула, есть максимальный смысл. Человек, возвращающийся домой после зимней бури и протягивающий руки к огню, испытывает сильное удовольствие от благодарного тепла; через несколько мгновений тот же самый жар становится неприятным. Зимой мы стремимся к умеренной температуре; в знойные летние дни мы думаем о прохладном бризе как о самой желанной вещи из всех возможных. Независимо от того, повышается температура или понижается, существует точка, за которой изменение является уже не дополнением к удовольствию, а вычитанием из него. Человек, каким бы голодным он ни был поначалу, может стать несчастным, если будет вынужден есть сверх своих возможностей. Каждая добавленная порция потребляемого полезного продукта до определенного момента способствует удовлетворению. Сумму этих приятных ощущений можно назвать общим удовлетворением, которое в конечном итоге достигает удовлетворения или полноты. Затем начинается то, что в алгебраической терминологии можно назвать "отрицательным удовлетворением", которое, если оно станет достаточно большим, сделает общее удовлетворение отрицательной величиной. Таким образом, каждая добавленная порция, доза или приращение сверх определенного уровня снижает благосостояние пользователя. Хорошего может быть слишком много.

Предельная полезность

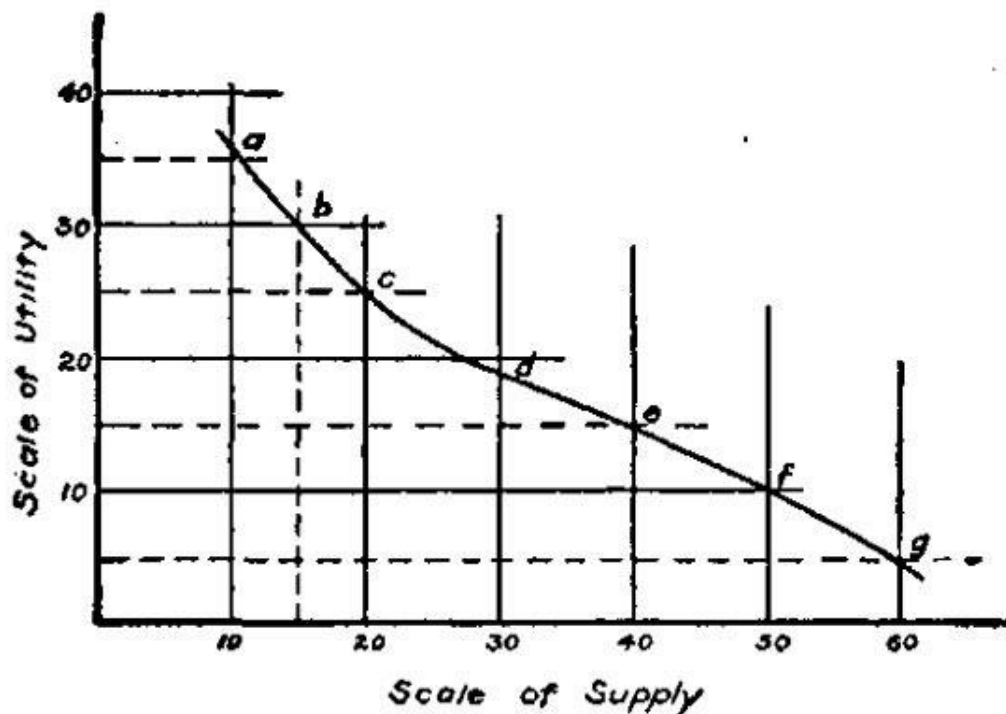
4. Предельная полезность - это удовлетворение, получаемое от дополнительной части товара. Предельная доза, приращение или порция - это то, что логически можно рассматривать как последнее в случае любого товара или группы товаров, делимых на небольшие части. При рассмотрении строгой теории случая, чтобы понять задействованный принцип, о дозах можно говорить как о бесконечно малых. Предельная полезность выражает важность, которую люди придают одной единице такого рода благ при конкретных

обстоятельствах, существующих в данный момент, а не при определенных мыслимых условиях, которые на самом деле не существуют или не должны приниматься во внимание заинтересованными лицами. Нельзя считать, что предельная единица однородного предложения обладает большей полезностью, чем любая другая единица в данный момент, и, следовательно, произведение предельной полезности на количество единиц дает общую меру важности предложения тогда и там, и это и есть ценность.

Стоимость благ, как уже указывалось, является мерой зависимости, ощущаемой людьми от части внешнего мира как условия удовлетворения своих потребностей. По самой природе желаний, которые заключаются в чувствах, зависимость, которая не ощущается, связь между вещами и удовлетворением, которая не осознается, не могут оказывать влияния на ценность. Так вот, именно при таком запасе ощущается зависимость. Мужчины не заботятся о том, чего у них в избытке, — если, конечно, избыток не причиняет им некоторого дискомфорта. Хорошо, что они этого не делают, ибо разумное направление усилий может иметь место только тогда, когда люди думают главным образом о своей потребности в вещах, которых они хотят больше всего, и направляют свои усилия на их получение.

От предельной полезности к ценности

Убывающая полезность последовательных порций (доз или приращений, как их еще называют) может быть представлена кривой полезности.



Масштаб

поставок

Диаграмма построена на гипотезе о том, что десятая единица определенного товара будет иметь полезность, выраженную в 36; пятнадцатая единица - в 30 и т.д., и что стоимость всего предложения оценивается в соответствии с этими предельными единицами. Конечно, если бы

условия заключались в том, что нужно было принимать "все или ничего", результат был бы другим.

Единица предложения	Предельная полезность	Стоимость всего предложения
10	36	360
15	30	450
20	25	500
30	19	570
40	15	600
50	10	500
60	5	300

Эта диаграмма часто используется, и важно остерегаться некоторых недоразумений.

Предельная единица любого данного предложения — например, десять единиц — это не какая-то конкретная единица, это любая из десяти единиц. При наличии девяти единиц блага человек или люди находят, что все различные потребности, зависящие от этого блага, удовлетворяются до такой степени, что десятая единица имеет значение, выраженное числом 36. Но поскольку эта последняя или предельная единица предложения может быть использована для любой из целей, важность каждой без исключения единицы точно так же будет выражена числом 36. Любая из единиц, когда она однажды присутствует, является, в логическом смысле, маргинальной единицей. Однако, когда речь идет об увеличении предложения, какую-то одну единицу можно правильно рассматривать как маргинальную. Зависимость, которую люди ощущают от всей группы, является произведением единиц измерения на предельную полезность. По мере увеличения количества единиц предельная полезность уменьшается, пока, наконец, не достигнет нуля, и общая стоимость не будет равна нулю. Точка максимального значения, очевидно, будет найдена где-то между двумя крайними значениями.

Только одна предельная полезность в данный момент

Внимательно обратите внимание, что на одной диаграмме представлено большое количество предельных полезностей, которые никогда не существуют в один и тот же момент. В любой момент времени существует заданное количество единиц и существует только одна предельная полезность, и она одинакова для каждой из единиц. Совершенно ошибочно утверждать, что при наличии 30 единиц полезность десятой единицы равна 36; двадцатой - 25; тридцатой - 19. Столь же неверно утверждать, что при наличии 60 единиц "общая полезность" равна площади между прямым углом и кривой a-g, в то время как значение равно прямоугольнику ниже и левее точки g. Кривая от a до g, но отмечает высоту предельных полезностей, которые не существуют, когда предложение равно 30. "Общая полезность", о которой часто говорят в этой связи, если она вообще существует, конечно, не может быть рассчитана. Диаграмму следует понимать как показательную в любой данный момент, кроме одной предельной полезности, одинаковой для каждой единицы аналогичных товаров. Другие перпендикулярные линии выражены в условном наклонении; они представляют собой то, какой была бы предельная полезность, если бы количество единиц отличалось.

Изменение чувств меняет полезность

5. *Поскольку товары обладают полезностью только в той мере, в какой они удовлетворяют потребности, отсюда следует, что если потребности меняются, меняется и полезность.* Полезность не является неизменной в товарах как нечто "внутренне присущее", но она зависит от отношения товаров к людям. Эта истина, непризнанная на протяжении многих веков, теперь рассматривается как фундаментальная для всей проблемы ценности. Порции товара, добавленные позже, не нравятся тому же человеку, что и порции, добавленные ранее. Человека изменило то, чем он наслаждался. Изменив его чувства, товары изменили и его желания. Следовательно, добавленные части блага изменяются в зависимости от их полезности или способности удовлетворять потребности человека. Хотя физически и химически, *т.е.*, во всех материальных отношениях они точно такие же, как предыдущие порции, они не могут обладать той же способностью удовлетворять желания, пока он снова не изменится, поскольку они не испытывают тех же чувств.

Потребности постоянно меняются; в мыслях человека сравниваются различные виды благ и в каждый момент они выстраиваются по шкале в соответствии с их ощущаемой полезностью. Увеличение количества товара приведет к падению предельной полезности добавленных порций вниз по шкале полезности на следующий момент. Когда мы встаем утром, мы хотим позавтракать; завтрак съеден, другой завтрак нас не привлекает. Покончив с делами, мы катаемся на лодке или играем в гольф; затем, когда к нам возвращается аппетит, мы испытываем искушение поужинать. И так от часа к часу желания удовлетворяются, изменяются и смещаются, пока, утомленные дневным трудом и развлечениями, мы не отправляемся отдыхать. В хорошо упорядоченной жизни, в развитом экономическом обществе, средства для удовлетворения наших потребностей по мере их возникновения предусмотрены заранее. Меняющийся ряд желаний удовлетворяется меняющимся рядом товаров. Жизнь была определена как постоянное приспособление внутренних отношений к внешним условиям. Следовательно, экономическая жизнь, как и физическая, представляет собой постоянную корректировку; и эта корректировка товаров лишь отражает изменение и корректировку чувств.

Выбор постоянно меняется

6. *Замена благ в мышлении людей - это смещение выбора с блага, которое не дает наивысшего удовлетворения, возможного экономически в данный момент, на другое благо, которое дает.* Сдвиг, происходящий на шкале удовлетворения, заставляет человека постоянно менять свой выбор товаров. Это опять-таки проблема "экономики". Расточительство возникает, когда товары продолжают использоваться для получения более низкой степени удовлетворения, хотя их можно было бы использовать для получения более высокой. Изменение выбора может быть связано с изменением человека, или с изменением качества или количества товаров; или с изменением соотношения, при котором товары могут быть обеспечены.

§ II. СПРОС НА ТОВАРЫ ВЫРАСТАЕТ ИЗ СУБЪЕКТИВНЫХ СРАВНЕНИЙ

Желание может стать требованием

1. *Спрос - это желание получить товар в сочетании с возможностью дать что-либо взамен.* Примером, который часто приводят, чтобы показать разницу между желанием и спросом, является голодный мальчик, с тоской смотрящий на сладости в витрине

кондитерской. Он олицетворяет желание, но только после того, как добросердечный джентльмен даст ему монетку, он станет олицетворением эффективного спроса. Следовательно, желание должно быть объединено с силой дать что-то взамен, прежде чем это можно будет назвать спросом. Это должно быть стремление к чему-то достижимому; стремление к чему-то недостижимому, тоска по луне - это желание, которое никогда не сможет стать эффективным спросом.

Требовать социального выражения меняющегося выбора

2. Спрос - это социальный аспект сопоставления полезностей отдельным человеком. Это выражение желания человека заменить некоторые из своих товаров товарами другого человека, чтобы получить более высокое удовлетворение. Такое сравнение часто проводится между двумя товарами, принадлежащими в разных количествах. Когда люди постоянно сравнивают вещи, находящиеся в их собственном владении, это короткий шаг к тому, чтобы сравнить свои товары с товарами своего соседа.

Таким образом, спрос на потребительские товары является проявлением желания человека перераспределять свои удовольствия. В условиях спроса на товары мужчины практически говорят: "Часть того, что у меня есть, я готов отдать за часть того, что есть у тебя". Сила их желания выражается объемом их предложения. Когда он делает это сравнение и это предложение, человек вступает в социальные, экономические отношения со своими собратьями.

Предел спроса обменника

3. Закон индивидуального спроса таков: торговец сократит свой запас определенного товара до такой степени, что его предельная полезность сравняется с предельной полезностью альтернативных товаров. Чем больше расхождение в его оценках предельной полезности двух товаров, тем больше он готов обменять меньшую полезность на более высокую. Обмен - это всего лишь попытка наилучшим образом приспособить товары к потребностям. Менее полезное (просматриваемое незначительно) обменивается на более полезное. Чем больше, по мнению одного трейдера, разница между предельной полезностью двух товаров, тем больше несоответствие и, следовательно, тем больше мотив стремиться к корректировке посредством обмена. По мере уменьшения количества отданного блага его предельная полезность возрастает; и по мере приобретения большего количества другого блага его предельная полезность снижается. Предельная полезность двух обмениваемых единиц должна прийти к равновесию в суждении индивида. На этом этапе спрос прекращается не потому, что дополнительная единица одного товара не могла бы принести никакого удовлетворения, а потому, что она принесла бы меньшее удовлетворение, чем другой товар, в отношении которого спрос должен быть выражен, чтобы быть эффективным.

Кривая спроса

4. Таким образом, спрос изменяется при различных соотношениях обмена между товарами и может быть графически выражен кривой спроса. Это показало бы для любого отдельного

человека снижение предельной полезности каждой добавленной части товара, и эти индивидуальные кривые спроса могут быть объединены в кривую спроса для группы людей. Кривая спроса графически выражает то, что человек был бы готов заплатить на каждом конкретном этапе увеличения количества товаров. Здесь мы подошли к самому порогу обсуждения темы рынков и обмена.

Эластичность спроса

5. *Эластичность спроса в случае любого товара выражает степень, в которой изменение его соотношения с другими товарами приведет к увеличению спроса. Эластичность варьируется для разных классов людей в зависимости от их благосостояния и стоимости товаров. Если на городском рынке клубника стоит доллар за коробку, небольшое снижение цены, скажем, до семидесяти пяти центов, увеличит спрос, но незначительно. Но если цена составляет пятнадцать центов и падает до десяти, то рост спроса будет заметным, поскольку число потребителей, для которых важна разница в пять центов, тогда очень велико. Спрос на основные продукты сравнительно неэластичен. Определенное количество простых продуктов питания необходимо для поддержания жизни; повышение цен на них не остановит спрос быстро. С другой стороны, если цены на основные продукты питания упадут, спрос не сильно возрастет.*

ГЛАВА 5

ОБМЕН НА РЫНКЕ

§ 1. ОБМЕН ТОВАРАМИ В РЕЗУЛЬТАТЕ СПРОСА

Взаимный спрос становится обменом

1. *Обмен в обычном экономическом смысле - это передача двух товаров двумя владельцами, каждый из которых считает взятый товар более чем стоимостным эквивалентом данного. Сравнение товаров, которое обсуждалось выше, является своего рода обменом. Когда человек выбирает одну вещь, а не другую, можно сказать, что одна форма удовлетворения мысленно обменивается на другую. Это обмен в сознании этого человека, или субъективный обмен. Но обычно используемое слово "обмен" означает обмен товарами между людьми. Это объективный обмен, и когда это слово используется без изменений, его следует понимать в объективном смысле. В предыдущей главе были проанализированы мотивы отдельного человека. Робинзон Крузо на своем необитаемом острове во многих отношениях руководствовался бы теми же мотивами в отношении экономических благ, что и люди в обществе. Тем не менее, именно обмен в обществе и сложные проблемы, возникающие в связи с этой передачей товаров от человека к человеку, составляют почти весь предмет политической экономии.*

Считается, что обмен возникает из-за различий в положении людей по отношению к товарам. Различные субъективные оценки порождают спрос, а спрос ведет к обмену. В ранних обществах различия в натуральных продуктах были наиболее распространенными причинами обмена. Соль, хотя и необходима для жизни, встречается в немногих местах. Металлы рано

стали незаменимыми для оборонительного оружия или для охоты, и их искали повсюду. Редкие раковины, перья, драгоценные камни и металлы в древности вызвали всеобщее стремление к украшениям. Подобные изделия были объектами грубого обмена в ходе первых простых попыток приспособить имущество к потребностям. Различия в мастерстве и способности мужчин изготавливать наконечники стрел, оружие или украшения внутри племени приводят к обмену товарами.

Взаимная выгода в обмен

2. Преимущество обмена состоит в повышении способности товаров удовлетворять потребности обеих сторон. Средневековые мыслители обычно предполагали, что если одна сторона обмена выигрывает, то другая должна проиграть. Преобладало ошибочное представление о том, что ценность - это нечто фиксированное в товаре и неизменяемое. Там, где обмен является добровольным (и только такой вид здесь рассматривается), именно взаимные выгоды делают обмен рациональным. Многие ложные выводы по практическим вопросам все еще являются результатом неспособности понять эту простую истину. Из этого следует, что акт обмена сам по себе полезен, поскольку благам, имеющим небольшое значение для людей, придается более высокое значение, поскольку они приводятся в лучшее соответствие с потребностями. Таким образом, торговцы, коробейники и обычные разносчики всех видов повышают полезность товаров. Эта идея была воспринята лишь постепенно, но в настоящее время является одним из наименее оспариваемых положений в экономике.

Спрос - это предложение в другом аспекте

3. Бартер - это обмен товарами без использования денег. Любой из товаров, обмениваемых в случаях бартера, может рассматриваться как проданный, а любой из них - как купленный, в зависимости от того, рассматривается ли данный вопрос с точки зрения той или иной стороны обмена. Таким образом, спрос - это предложение, а предложение - это спрос, когда точка зрения переходит от одной стороны к другой. Спрос рыбака на оленину выражается в количестве рыбы; спрос охотника на рыбу выражается в количестве оленины. Но для рыбака оленина - это то, что ему предлагают. Таким образом, термин "предельная полезность" товара относится не только к спросу потребителя, поскольку он одной фразой выражает идею как спроса, так и предложения. Полезность товаров, составляющих предложение, выражается в терминах товаров, представляющих спрос, и наоборот. Единственный способ, с помощью которого человек может дать определенное, конкретное, числовое выражение своему желанию обладать благами, - это выразить его в терминах других благ. Выражая численно, в терминах других объектов, оценку полезности яблока, лошади или дома, мы неизбежно выражаем соотношение обмена; спрос на один товар - это предложение другого товара.

§ II. БАРТЕР НА ПРОСТЫХ УСЛОВИЯХ

При изолированном обмене цена не является экономически фиксированной

1. При изолированном обмене, когда бартером занимаются только два трейдера, их оценки дают соответственно верхнюю и нижнюю цифры соотношения, при котором может иметь место торговля. Давайте вспомним тот факт, что разница в относительных оценках, которые люди придают товарам, является первым существенным фактором обмена. Эти оценки могут быть выражены в соотношении; мы можем сказать, что А отдаст четыре яблока за один апельсин, был бы рад отдать меньше, но не даст больше; в то время как Б отдаст один апельсин

за три яблока, был бы рад получить больше яблок, но не возьмет меньше. Следовательно, внешними пределами соотношения, при котором должен происходить обмен, будут один апельсин на три или четыре яблока.

Продавец яблок А предлагает 4 (или меньше) яблока за 1 апельсин.

Б, покупатель яблок, требует 3 (или более) яблока за 1 апельсин.

Таким образом, при полностью изолированном обмене цена не является определенной и во многом зависит от того, что Адам Смит называл "манипулированием рынком". В старинной американской торговле лошадьми многое зависело от "блефа"; в таких случаях уметь судить о характере было так же важно, как судить о лошадях. Однако тщательный анализ сделки, вероятно, показал бы, что сделка заключена в момент, когда точно уравниваются надежды на выигрыш и опасения потери одной из сторон.

Конкурентные торги сужают ценовые границы

2. Там, где существует односторонняя конкуренция, коэффициент обмена будет где-то между оценками двух покупателей, наиболее жаждущих последней предложенной порции. Под конкуренцией здесь понимается независимый поиск одной и той же вещи одновременно двумя или более лицами. Там, где несколько покупателей платят одну рыночную цену, может оказаться, что нет двух одинаковых субъективных оценок; обменная стоимость может отличаться от всех их оценок, и все же она должна близко соответствовать двум. Аукционные продажи хорошо иллюстрируют этот принцип. Если есть один топор на продажу и десять возможных покупателей на топор, и среди них нет комбинации, торги будут продолжаться до тех пор, пока не будет достигнута оценка покупателя, следующего за наиболее нетерпеливым. Затем самый нетерпеливый покупатель может заполучить топор, предложив цену чуть выше, чем его следующий конкурент. Но если есть десять осей и десять покупателей, которые знают, что будет предложено десять осей, то более нетерпеливые покупатели откажутся предлагать цену намного выше, чем менее нетерпеливые. Поэтому проницательный аукционист часто скрывает тот факт, что существует более одного предмета, и, распродав его, выставляет второй или третий предмет того же вида, таким образом держа покупателей в неведении о предложении и получая в каждом случае оценку, близкую к оценке самого нетерпеливого покупателя. Рекламные объявления "ограниченное предложение", "последний шанс", "положительно, последнее появление" призваны стимулировать спрос покупателей и побудить их к немедленным покупкам. Таким образом, в целом, там, где конкуренция существует с одной стороны, цена устанавливается с большей определенностью, чем при изолированном обмене. Не так уж много зависит от ловкого торга, блефа или упрямства отдельного человека. Гораздо больше зависит от сил, неподвластных ни одному человеку. Участники торгов руководствуются личными интересами, стремясь превзойти своих конкурентов, и, таким образом, пределы, в пределах которых рыночная цена должна упасть, строго установлены.

Покупатели устанавливают цену на скоропортящиеся товары

Если товары, уже поступившие на рынок, должны быть проданы по любой цене, которую можно обеспечить, можно сказать, что покупатели устанавливают цену. Это не означает, что они могут купить его за любую сумму, какую пожелают, но это означает, что когда каждый пытается

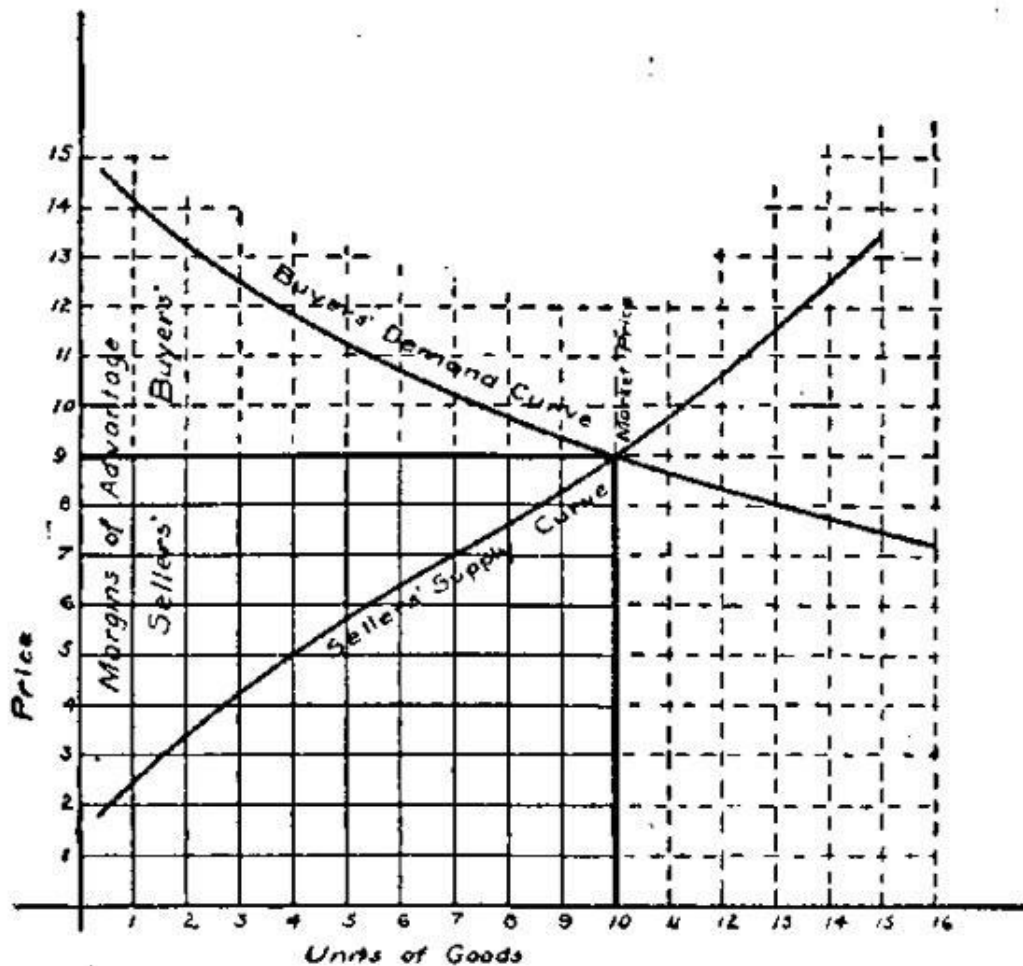
приобрести его как можно дешевле, их ставки в конечном итоге определяют, за сколько он будет продан. Таким образом, в таких случаях конкуренция на данный момент носит односторонний характер.

Если часть предложения можно изъять и сохранить без больших потерь, это будет сделано при низкой цене. Клубника, рыба и мясо могут быть проданы в субботу вечером по любой цене, которая обеспечит покупателей, но все, что можно сохранить с небольшим обесцениванием или вообще без него, будет временно изъято из продажи. Продавцу может быть даже выгодно уничтожить часть поставки, когда повышенная цена меньшего количества даст большую сумму.

Предел преимущества и маргинальная пара

3. Там, где существует двусторонняя конкуренция, торги продолжаются до тех пор, пока не будет достигнута цена, при которой у наименее нетерпеливого продавца и наименее нетерпеливого покупателя будет наименьший возможный мотив для обмена. Поскольку рыночное соотношение отличается от того, которое складывается в сознании людей, когда они приходят на рынок, у одних остается значительный запас прочности, а у других - очень маленький. Эта разница между рыночной стоимостью и коэффициентом обмена, при котором любой данный индивид продолжал бы обменивать товар, может быть названа *пределом преимущества*. Более того, у покупателей будет наценка, а у продавцов - наценка, и по мере того, как эта наценка сужается, остается все меньше и меньше мотивов продолжать обмен до тех пор, пока, наконец, наценка не исчезнет, покупатель или продавец, уходя с рынка, перестанет быть обменником, по крайней мере, для этой конкретной части товара.

Наименее нетерпеливого покупателя и наименее нетерпеливого продавца можно назвать *маргинальной парой*. Они являются покупателем и продавцом, соответственно, имеющими наименьшее преимущество. Их внешние оценки наиболее близки к рыночному соотношению. Если рыночное соотношение немного изменится в любом направлении, один из них исключится из обмена. Очевидно, что покупатель, который берет десять единиц, может оказаться на марже по отношению к десятой единице и все же может оставаться одним из самых нетерпеливых покупателей, стремящихся заполучить одну единицу. Таким образом, о маргинальном покупателе следует думать как о том человеке, который, с логической точки зрения, наименее заинтересован или находится на пределе по отношению к конкретной единице предложения, каким бы нетерпеливым он ни был по отношению к любой другой единице предложения. Здесь было бы неплохо вспомнить обсуждение природы потребностей и различий в интенсивности спроса.



Единицы товара

Рыночная стоимость, основанная на индивидуальных оценках

4. Рыночная стоимость основывается на субъективных оценках. Таким образом, идея рыночных ценностей заключается в способности товаров удовлетворять потребности, выраженной в терминах других товаров, где есть различные покупатели и продавцы. Они не являются средним значением субъективных оценок и не состоят из крайних значений. Они тесно соответствуют субъективным оценкам двух обменников. Другие участники биржи готовы принять рыночное соотношение, поскольку оно предлагает им больше стимулов, чем для любой из маргинальных пар.

§ III. РЫНОЧНАЯ ЦЕНА

Одна цена на рынке

1. Рынок - это совокупность покупателей и продавцов, находящихся в настолько тесных деловых отношениях, что фактическая цена точно соответствует оценке маржинальной пары. Слово "цена", которое мы использовали, может быть определено как стоимость, выраженная в терминах какого-либо обычно обмениваемого товара. Этот термин используется в более широком смысле для обозначения всего, что дается в обмен. Сами термины этого

определения подразумевают, что на рынке может быть только одна цена. Это несколько абстрактное, но полезное экономическое предложение. Очень часто, слыша голоса друг друга, трейдеры платят разные цены за товар. По случаю перерыва на фондовом рынке взволнованные трейдеры в радиусе десяти футов друг от друга делают ставки, которые различаются на тысячи долларов. Розничные и оптовые торговцы могут приобретать товары в одном и том же помещении в одно и то же время по совершенно разным ценам. Но внутри группы покупателей и продавцов, где конкуренция примерно полная, цена устанавливается с определенной степенью точности. Чем ближе реальные условия приближаются к рыночному идеалу, тем в меньшей степени цены устанавливаются путем манипулирования и тем более обезличенными они становятся, поскольку покупатели и продавцы вынуждены корректировать свои ставки в соответствии с потребностями рынка и не имеют возможности сильно варьировать их в ту или иную сторону.

Более ранние рынки

2. Рынки неуклонно расширяются за счет совершенствования средств связи и транспорта. Самые ранние рынки были основаны на границах между племенами, деревнями или нациями как место встречи незнакомцев для торговли. На таких рынках собиралось из малонаселенных районов сравнительно большое количество торговцев и покупателей. Покупатели имели возможность широкого выбора как по виду, так и по качеству, и продавцы обнаружили большое количество покупателей, собравшихся в одной точке. На протяжении всего средневековья более зажиточные земледельцы делали покупки в больших количествах раз в год на ярмарках или рынках. Поскольку и покупатели, и продавцы были из отдаленных друг от друга мест, в большинстве случаев не было никакой комбинации, и присутствовали условия конкурентного рынка.

Рост рынков

Количество покупателей и продавцов, которые могут составлять единый рынок, ограничено как прямо, так и косвенно транспортными средствами. Обычно невозможно поддерживать высокую плотность населения без простых транспортных средств, позволяющих доставлять большие запасы продовольствия и перевозить промышленные товары на большие расстояния. Значительный рост средств торговли с момента применения пара для водного транспорта и изобретения железной дороги сделали возможным доставку товаров из самых отдаленных точек. Рынок подразумевает общее понимание среди торговцев. Современные средства коммуникации, такие как газеты, почтовые отделения, телеграф и кабельное телевидение, торговые бюллетени, командировочные, консульская служба и многие формы специальных агентств, широко распространяют информацию. В результате этих изменений произошло расширение деревенского рынка за счет рынков провинции, страны и, наконец, всего мира. В то время как часть покупок каждого человека продолжает совершаться по соседству, все большая и большая часть общего бизнеса осуществляется торговцами, которые находятся далеко друг от друга и которые действительно являются участниками мирового рынка. Различные продукты, произведенные в одном и том же населенном пункте, могут иметь разные рынки сбыта. Рынок пшеницы может находиться в Ливерпуле, а рынок фруктов и яиц - в деревне рядом с фермой. Если данный продукт какого-либо сообщества продается на разных рынках, гарантированные чистые цены должны быть почти одинаковыми.

Понятия нормальной и рыночной цены

3. О нормальной цене говорят в отличие от рыночной, когда фактическая рыночная цена является результатом исключительных обстоятельств и, вероятно, не будет поддерживаться. Термин "нормальная цена", часто используемый в экономических дискуссиях, - это цена, которая, как ожидается, будет преобладать, за исключением исключительных условий, и к которой фактические цены, по-видимому, постоянно стремятся приспособиться. Поскольку фактические цены почти всегда либо больше, либо меньше так называемой нормальной цены и лишь на мгновение соответствуют ей, термин "нормальные" может показаться несколько неправильным. Более того, по мере изменения условий производства меняется и сама эта нормальная цена, так что то, что является нормальным в один прекрасный день, на следующий день может оказаться совершенно ненормальным. Понятие "нормальная цена" является абстрактным, но, несмотря на неуместность этого слова, оно не лишено некоторой практической значимости. Определяя, будет ли он продолжать производить определенные товары, бизнесмен практически руководствуется своим представлением о нормальной цене. Примером отклонения от нормальной цены, определенной выше, является цена на продовольствие, когда ожидаемое судно не прибыло в порт со своим грузом зерна. Таким образом, в прибрежном городе могла бы возникнуть нехватка, почти граничащая с голодом, и рыночная цена выросла бы; но поскольку это произошло бы из-за несчастного случая и дало бы больший выигрыш, чем обычно, тем, у кого случайно оказался запас зерна, люди сказали бы, что рыночная цена была выше обычной. Прибытие ожидаемого судна приведет к тому, что рыночная цена вернется к норме.

Рассмотрение аргументации

В обзоре мы видим, что рыночная стоимость товаров зависит от различных личных оценок, сделанных мужчинами. Рыночная стоимость сама по себе является сложной проблемой, с которой можно справиться, только разделив ее. Поэтому сначала необходимо изучить более общие и очевидные мотивы людей, природу желаний и их влияние на субъективные оценки человека. Те же самые простые мотивы, которые влияют на субъективные оценки, сделанные отдельными людьми, могут быть прослежены в условиях сложного рынка. Именно их работа проявляется в самых неясных проблемах рыночной цены.

ГЛАВА 6

ПСИХИЧЕСКИЙ ДОХОД

§ 1. ДОХОД КАК ПОТОК ТОВАРОВ

Повторение желаний

1. Удовлетворение, будучи лишь временными условиями, экономические потребности проявляются в более или менее регулярно повторяющихся сериях. Впечатления недолговечны, ощущения временны, желания, которые были удовлетворены, повторяются. Желания повторяются по той же причине, по которой они возникли в первый раз. Никакое впечатление на нервы или чувства не бывает длительным. Чувства человека были развиты для того, чтобы привести его в соответствие с внешним миром, дать ему возможность выжить в

борьбе с силами природы. Таким образом, когда товаром наслаждаются, полезность для данного человека этой вещи или услуги в данный конкретный момент падает, она может быть даже равна нулю. Удовлетворить свои желания невозможно; мы не можем сейчас читать на следующий год или есть на следующей неделе; мы не можем жить жизнью завтрашнего дня. Наилучшие результаты в чтении или приеме пищи достигаются при ежедневном приеме нужного количества. Но это потребность в жизни человека, которая должна повторяться через некоторое время, иначе не было бы мотива для действия.

Серия желаний и серия товаров

2. Экономический идеал состоит в том, что эта серия повторяющихся потребностей должна удовлетворяться соответствующей серией товаров. Очевидно, что если ряд или последовательность благ варьируется в разное время, моменты и условиях в своей способности удовлетворять потребности, то чем ближе соответствие между двумя рядами, рядом потребностей и рядом товаров, тем больше будет общее удовлетворение. Мы можем сравнить жизнь человека с путешествием, в котором запасы пищи добываются на станциях. Если какой-либо из этих припасов заканчивается, путешественник испытывает муки голода, а если два или три припаса находятся в одном месте, они не удовлетворяют потребности человека так хорошо, как если бы их распределяли по пути. Этот постоянный приток товаров является одной из фундаментальных жизненных потребностей. Дикарь смутно понимает эту потребность. Даже птицы и звери приспособливают к ней свою жизнь либо путешествиями, либо тяжелым трудом. Весенние и осенние миграции к новым местам кормления - это попытки птицы удовлетворить эту серию потребностей по мере их возникновения. Муравей, пчела и белка предвидят это и работают над тем, чтобы заполнить свои хранилища на случай нужды.

Социальные и частные доходы

3. Объективный доход состоит из дополнительных сумм товаров, приобретенных отдельными лицами или обществом в течение периода получения дохода. Термин "национальный или общественный доход" может быть противопоставлен индивидуальному или частным доходам в объективном смысле. Природа получения объективных доходов в некоторых случаях может быть иной, если рассматривать ее с социальной и индивидуальной точек зрения. Можно сказать, что общество в целом получает доход только тогда, когда товары производятся; отдельные лица могут получать доход путем дарения, завещания, кражи или другими способами передачи от других лиц. Однако во многих случаях эти два вида дохода совпадают, поскольку объективный доход общества представляет собой алгебраическую сумму благ, приобретенных или с которыми расстались все индивиды.

Мы не должны понимать, что объективные доходы общества или частного сектора включают только материальные блага, поскольку многие коммунальные услуги и трудовые услуги, которые никогда не принимают материального или денежного выражения, включены ни в том, ни в другом случае. Действительно, здесь мы близки к концепции психического дохода, которую следует развить более полно.

Денежный доход

Доход от денег часто не совпадает с доходом от вещей. Обычно многие из этих более тонких полезных функций упускаются из виду и не включаются в признанный денежный доход. В наши дни использование денег настолько распространено, что иногда мы вынуждены игнорировать

ценность вещей, которым не придается денежного выражения. Денежный доход - это просто денежное выражение стоимости приобретаемых в настоящее время благ, и это единственное средство, с помощью которого можно сравнивать такие разнообразные источники удовлетворения.

Валовой и чистый доход

4. Доход в логическом смысле должен представлять собой чистое добавление, но термин "валовой доход" не лишен популярного и практического значения. О валовом доходе иногда говорят в смысле общей суммы поступлений, как общей суммы обеспеченных благ; чистый доход - это остаток после вычета расходов и после замены товаров, использованных для обеспечения дохода. Чтобы технически производить одни товары, люди используют другие товары. Пока они запасают древесину или уголь, это может рассматриваться как доход, но они могут сжигать его, чтобы выращивать тепличные растения. Собирая цветы одной рукой, они уничтожают топливо другой. Доходом во втором периоде может быть учтено только чистое увеличение стоимости. Блага, которые попадают во владение человека в любой период, бывают разных видов: чтобы получить некоторые, он уничтожил многие ранее существовавшие блага; в то время как для получения других ему не нужно было использовать накопления прошлого или закладывать будущее. Один вид дохода - валовой, другой - чистый.

Богатство и доход

5. Доход от потребительских товаров является частью богатства, но не всем им целиком. Потребительские блага, "текущие блага", доступные в данный момент, являются существенной частью богатства для сиюминутного наслаждения. Единственными существенными и непосредственными условиями серии удовольствий является регулярная серия потребительских благ. Но многие существующие вещи, которые можно было бы использовать для получения вознаграждения, на самом деле не рассматриваются как потребительские товары. Урожай кукурузы - это еще не весь доход. Во время голода его можно было бы использовать, но семенную кукурузу сохранили с прошлого года, и немного нужно сохранить на следующий год. Это часть богатства, но не "настоящих благ", как мы понимаем этот термин.

Некоторые товары никогда не смогут стать приятными

Далее, в экономическом мире существует много богатств, которые никогда не могут удовлетворить какие-либо потребности напрямую; многие формы богатства никогда не могут быть потребительскими благами. Верно, что все, что называется богатством, рано или поздно каким-то образом должно внести свой вклад в совокупность удовольствий. Именно по этой причине это называется богатством. Однако это всего лишь фигура речи - сказать, что косвенные средства удовлетворения потребностей становятся товарами, удовлетворяющими потребности. Например, локомотив, перевозящий груз угля, косвенно удовлетворяет потребности; если он перевозит поезд с пассажирами, то удовлетворение является прямым. Машина, изготавливающая ткань на следующий год, удовлетворяет желания только в переносном смысле. Поле, используемое для производства продуктов питания, не является прямым источником удовлетворения потребностей, пока его не превратят в жилое помещение, игровую площадку или теннисный корт.

Поэтому необходимо осознавать различие между текущими и будущими доходами. Ценность массы богатства, находящегося во владении и приносящего доход, в значительной степени

зависит от его способности вносить вклад в доход в какой-то будущий период. Таким образом, любое долговременное благо можно рассматривать как воплощение в различной степени ряда доходов, варьирующихся от настоящего к будущему. Это будет полностью рассмотрено в рамках темы капитала.

Доход от богатства и труда

6. *Доходы называются финансируемыми или нефинансируемыми в зависимости от источников, из которых они получены.* Накопительный доход возникает в результате владения богатством или притязаний на богатство, такое как земли, железнодорожные акции, государственные облигации и т.д. Доход является "накопительным", потому что он соответствует постоянному фонду богатства. Доход, получаемый от текущего труда, не имеет финансирования, поскольку соответствующего ему постоянного фонда накопленного богатства не существует.

Идея регулярности, связанная с накопительным доходом, не является существенной для идеи дохода в целом, *т.е.* Мы не можем отказаться называть что-либо доходом, потому что это происходит только в этом году. Если это часть суммы поступающих благ, которая вновь становится доступной для использования человеком, то это доход. Но накопительный доход более постоянен, поскольку доход от заработной платы прекращается, когда человек умирает или не может выполнять свою работу, в то время как доход от богатства продолжается и после того, как он перестает быть активным. Таким образом, семьи с равными доходами могут сильно различаться по благосостоянию: одна полностью зависит от заработной платы, другая - от арендной платы.

§ II. ДОХОД КАК ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ ВОЗНАГРАЖДЕНИЙ

Удовлетворение - тест на психический доход

Все источники дохода являются производительными

1. *Ценность потребительских товаров определяется приятными психическими впечатлениями, которые они помогают производить, и эти психические эффекты составляют психический доход.* Объективный доход иногда называют "реальным" доходом, но, конечно, это не доход в самом существенном смысле. Вещи вне людей не могут быть чувствами, они могут только вызывать или вызывать чувства, и именно достижение приятных состояний в уме или душе является целью всей экономической деятельности. Материальный доход и нематериальный доход связаны с психическим доходом и сводимы к нему. По крайней мере, некоторые части объективных доходов от товаров постоянно превращаются в результате использования в субъективные доходы от наслаждения. Люди говорят о материальном доходе, состоящем из бушелей пшеницы, голов крупного рогатого скота и т.д., А о нематериальном доходе - из видов использования, которые непосредственно приносят товары длительного пользования или которые люди выполняют друг для друга, *например*, услуги певца, врача, учителя, судьи — все услуги, которые не принимают материальной формы. В экономической литературе велся давний спор относительно разницы между производительным и непроизводительным трудом. Считалось, что производительный труд - это то, что воплощает себя в постоянной материальной форме. Это различие привело к некоторым своеобразным головоломкам и парадоксам. Бармен, смешивающий напитки, увеличивает ценность этих

ингредиентов; через минуту эта ценность исчезает. Согласно рассматриваемому различию, он является производительным работником, потому что его услуги воплощены в материальной форме, тогда как лектор считается непроизводительным работником, потому что результаты его труда не воплощены в материальной форме. Но воплотилась ли услуга на мгновение в материальную форму или нет, не имеет существенного экономического значения. Присутствие официанта так же важно для хорошо сервированного ужина, как полированное серебро и фарфор или как хорошо приготовленная еда. Экономисты в настоящее время не проводят различия, о котором идет речь, поскольку любой труд, который вносит вклад в стоимость, рассматривается как производительный. Но аналогичное различие непоследовательно проводится многими авторами в отношении материальных вещей. Здание, используемое как фабрика, называется производительным, но используемое владельцем в качестве жилья, оно называется непроизводительным, потому что оказываемая им услуга не проявляется в материальной форме. Но использование дома или земли под школьную площадку или кампус обеспечивает определенное удовлетворение, нематериальное благо. Последовательность требует, чтобы услуги людей и использование материальных вещей оценивались по их психическим результатам, при этом вопрос о том, принимает ли услуга материальную или нематериальную форму, игнорируется.

Все богатство логически связано с психическим доходом

2. Только те вещи и действия, которые находятся в некоторой причинной связи с получением удовольствия, могут иметь ценность для человека. Это положение теории ежечасно подтверждается в практической жизни. Деловой человек всегда пытается проследить причинно-следственную связь между вещами, которые сами по себе не удовлетворяют потребности напрямую, и вещами, которые удовлетворяют. Виноградник не имеет ценности для Тантала, он не может добраться до его плодов. Пленник, прикованный к скале, придает ценность только тому, что находится в пределах его досягаемости. Люди, живущие в дикости и невежестве, голодают среди возможностей изобилия. Прикованные своим невежеством и непредусмотрительностью к маленькому клочку земли, они не видят ясно ни во времени, ни в пространстве окружающих их экономических отношений.

Ценности вещей, удаленных во времени

3. Предвидение и знания человека позволяют ему думать о многих периодах одновременно, и, таким образом, его ощущаемая зависимость от благ распространяется на ряд будущих производственных агентов. Чтобы упростить проблему, мы говорили об экономическом человеке как о человеке, живущем только настоящим моментом. Если бы у него было не больше знаний, памяти или воображения, чем необходимо для сравнения товаров здесь, только настоящие товары могли бы иметь для него ценность. Даже высшие животные, и в гораздо большей степени дики, поднимаются выше этого уровня непредусмотрительности. С повышением интеллекта экономическая жизнь человека расширяется, и он придает значение вещам, которые в настоящий момент не имеют и не могут иметь ни малейшего влияния на его непосредственное удовлетворение. Расширение кругозора человека приводит к важным изменениям в его экономических оценках. Из тысяч форм материи в мире лишь сравнительно немногие когда-либо произведут непосредственное приятное впечатление на чувства человека. Но многие из них настолько связаны в его сознании цепочками ассоциаций с удовольствиями или пользой, что почти инстинктивно и наиболее интенсивно он придает им значение. В

большинстве случаев потребовалось бы хорошенько подумать, чтобы понять, что услуга, приписываемая непосредственно им, была всего лишь отражением той, которую оказывал какой-то другой товар. Таким образом, оценки, которые люди дают товарам, все больше и больше зависят от знаний и дальновидности, а не от непосредственных впечатлений и чувств.

Товары, в той или иной степени связанные с психическим доходом

4. Вещи в той или иной степени причинно связаны с психическим доходом и имеют ценность только тогда, когда их взаимосвязь известна и ощущается. Объяснение ценности не будет полным до тех пор, пока ценность не будет прослежена до ее источника в виде удовлетворения. Часто сложный характер проблемы игнорируется. Если кто-то обсуждает обмен бушеля зерна, который будет использован голодным человеком для пропитания, на овцу для разведения или на шерсть для производства ткани в следующем году, он может упустить из виду разницу в уровне сравниваемых потребностей. В этом случае удовлетворение от настоящего момента сравнивается с удовлетворением совершенно иного рода в будущем. Связанная с этим проблема сложна из-за различий во времени, месте и природе тех, кто удовлетворяет желания. Изучающий должен попытаться свести проблему ценности к ее простейшей форме, рассмотрев сначала обмен в настоящий момент на товары, доставляющие непосредственное удовольствие. Логической отправной точкой в теории ценности являются те товары, которые наиболее тесно соприкасаются с чувствами, и на этой основе может быть построено объяснение ценностей, в котором большую роль играют разум и предусмотрительность. Отталкиваясь от утверждения, что психический доход является основой всех ценностей, мы продолжим, однако, проследивать причины, придающие ценность всем физическим агентам и самым косвенным средствам удовлетворения потребностей.

ПОДРАЗДЕЛЕНИЕ В—БОГАТСТВО И РЕНТА

ГЛАВА 7

БОГАТСТВО И ЕГО КОСВЕННОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ

§ I. СТЕПЕНИ ОТНОШЕНИЯ КОСВЕННЫХ БЛАГ К УДОВЛЕТВОРЕНИЮ

Технический ранг агентов

1. Товары могут быть ранжированы в соответствии с их техническим соотношением с потребностями. Технический ранг товара (иногда называемый степенью окольности процесса) означает количество этапов или процессов, которые проходят между используемым средством и желаемой формой. Если человек, желающий, чтобы орех гикори висел у него над головой, должен сначала поднять палку, чтобы бросить в него, орех удаляется на один шаг от желания. Но даже у дикарей процессы намного сложнее. Индеец с помощью грубого ножа мастерит свой лук и стрелы, закрепляет кремь и веревку, которые представляют собой еще один производственный процесс, и стреляет птицу, которая утоляет его голод. В современных

условиях отношения значительно усложняются; только в конце длинного ряда мужчины приходят к тому, что удовлетворяет их желания.

Временные отношения благ к потребностям

2. Товары могут быть ранжированы по их отношению к потребностям во времени.

Отношение ко времени измеряется периодом, который должен пройти, прежде чем полезность агента приведет к получению удовлетворения. Без вмешательства какого-либо агента или влияния вещь все же может быть удалена на долгий путь от удовлетворения. Дерево может быть не приспособлено для плодоношения в ближайшие десять лет. Между тем, есть много других возможных применений дерева: его можно использовать в качестве топлива, или для изготовления каноэ для ловли рыбы, или для использования какого-либо другого косвенного метода производства. Очевидно, что технические и временные соотношения товаров сильно различаются. Количество этапов не имеет необходимого отношения ко времени. Ряд технических шагов может быть выполнен за полчаса, или процесс из одного технического шага может длиться год. В механике первостепенное значение имеют технические отношения, но в экономике в основном следует учитывать временные отношения.

3. Экономические блага могут быть классифицированы как товары, приносящие немедленное удовольствие, и средства длительного действия. Приятные товары - это товары в готовой форме, приносящие удовлетворение или просто готовые доставить удовольствие в следующий момент, например, прохладный поток воздуха от вентилятора в жаркий день, чашка дымящегося кофе на столе.

Приятные товары и средства длительного действия

Многие товары точно такой же формы, как вышеупомянутые, могут не приносить текущего удовлетворения (за исключением тех, которые обеспечиваются бережливостью и предусмотрительностью), но их хранят, потому что позже они удовлетворят более сильную потребность или удовлетворят потребность лучше. Яблоки и картофель хранятся в погребе, чтобы их можно было использовать в течение всей зимы; сидр и вино хранятся до тех пор, пока они не приобретут качество, более приятное на вкус. Уголь, древесина и запасы товаров, таким образом, хранятся в виде приятных благ, предназначенных для физического уничтожения, когда, наконец, они принесут удовлетворение. Очевидно, что тем временем они должны накапливать определенную дополнительную полезность, ибо в противном случае не было бы причин, по которым их следовало бы хранить на будущее. Подобные товары иногда называют незрелыми потребительскими товарами, но до тех пор, пока они не созрели, они частично носят характер средств длительного пользования.

Постоянные источники экономических наслаждений называются устойчивыми агентами. Обитаемый дом - это источник постоянного удовлетворения от предоставляемого им в каждый данный момент убежища; но, кроме того, это надежный источник ряда будущих применений, пока еще не созревших. Молоток, мотыга, дерево, поле - все это можно рассматривать как средства обеспечения сохранности потребительских благ. Некоторые из них всего в одном шаге от прямого удовлетворения, как мотыга, помогающая садовнику добывать пищу для собственного употребления. Другие агенты связаны множеством технических связей для получения максимального удовлетворения.

Степени долговечности

4. Эта классификация товаров абстрактна в том смысле, что это классификация не конкретных товаров, а качеств, в той или иной степени присущих почти всем товарам. Большинство товаров в той или иной степени объединяют оба признака, но в разной степени. Таким образом, это классификация по непрерывности, различные классы товаров подразделяются от тех, долговечность которых равна нулю (только в момент потребления), до тех, которые являются наиболее долговечными, которые дают бесконечный ряд применений или продуктов. Тем не менее, классификация практична, поскольку соответствует мыслям, которые возникают у людей при использовании товаров. Благодаря ремонту и другим методам товары становятся долговечными источниками ряда применений и рассматриваются как на них.

Далее следует отметить, что приятные блага переходят в психический доход, то есть они представляют собой поток объективных полезностей, который в каждый момент времени отделяется как доход от огромной массы богатства. Товары длительного пользования - это те полезности, которые какое-то время остаются, еще не созрели и не готовы быть преобразованными в психический доход.

§ II. УСЛОВИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО БЛАГОСОСТОЯНИЯ

Доход в зависимости от климатических условий

1. *Обилие и разнообразие естественного запаса косвенных благ в материальном мире являются главными условиями получения обильного дохода обществом.* Влияние климата на предложение товаров, доступных человеку, является сложным. Климат сам по себе является прямым источником удовлетворения потребностей. Поскольку температуру необходимо регулировать в соответствии с потребностями человека, климат удовлетворяет потребности напрямую. Здоровье, энергия, красота полуденного леса и залитых солнцем облаков зависят от благосклонности природы. Климат влияет, кроме того, на предложение материальных экономических благ. Все более ранние цивилизации возникли в более теплых странах. Но после того, как человек приобрел определенное мастерство в преодолении препятствий природы, он смог смягчить более суровые особенности климата, и с лучшим укрытием и одеждой, с лучшими запасами зимней пищи и топлива можно было использовать более благоприятные особенности умеренной зоны. Так цивилизация двинулась на север из Египта и Индии в Грецию и Рим, в северную Европу и Америку.

По природным ресурсам

Почвенные условия для растительной жизни в первую очередь определяют количество и вид животной жизни. С одной стороны, животный мир - это паразит, питающийся растениями; только растения обладают способностью усваивать большинство неорганических соединений. Поскольку вода необходима для жизнедеятельности растений, количество осадков является одним из важнейших условий промышленности. Следовательно, человек прямо или косвенно зависит от ресурсов почвы; плодородная почва обеспечивает его либо непосредственно растительной пищей, либо косвенно животной.

Природные запасы металлов, угля и древесины являются важными потребительскими товарами, но они также косвенно являются условием для производства огромного разнообразия других товаров. Промышленность, которая могла бы существовать без железа, меди и угля, была бы очень низкого качества.

По флоре и фауне

Разнообразие флоры и фауны и их приспособленность к потребностям человека в значительной степени определяют возможное производство. Если бы в ходе эволюции случилось так, что пшеница и кукуруза, лошадь и корова были вытеснены в борьбе за существование, у нас была бы совсем другая цивилизация. Возможности цивилизации в Перу, как и у всех индейцев на американском континенте, были ограничены из-за нехватки домашних животных. Животные, пригодные для одомашнивания, являются необходимым промежуточным звеном, с помощью которого человек может присвоить плодородные свойства почвы и использовать их в своих целях.

Не довольствуясь окружающим его материальным миром, даже когда он в лучшем виде, человек изменяет его многими способами. Он обогащает почву, улучшает разнообразие животных, он даже в какой-то незначительной степени влияет на климат и, используя множество искусственных предметов, называемых инструментами, производит глубокие изменения в мире, в котором он живет.

Движением и энергией

2. Большая часть полезности товаров зависит от движения и энергии. Было сказано, что производственная мощь человека ограничена перемещением вещей. Внешний мир является для человека единственным источником движущих сил. Он может соединять вещи, и они дают результат. Далее, можно сказать, что почти каждый вид полезности обусловлен движением. Цель человека - обеспечить постоянный приток благ. Для этого он должен либо двигаться за благами, либо заставить товары двигаться к нему.

Закон "сохранения энергии" помогает объяснить экономическую деятельность; запас энергии во вселенной не может быть увеличен или уменьшен, но может принимать новые формы. Таким образом, ограниченный запас, находящийся под контролем человека, может принимать различные формы и, таким образом, по-разному влиять на удовлетворение. Один и тот же источник энергии может быть преобразован в различные формы тепла, света, движения, электричества и т.д. Но должен быть какой-то источник. Желание человека направлено на то, чтобы получить силу в нужном месте и в нужной степени. Если свет или жара слишком интенсивны, это причиняет боль; яркий солнечный свет ослепляет, вместо того чтобы улучшить зрение. Умеренное усилие, приложенное к любому из органов чувств, дает максимальную ясность или удовольствие. Человек постоянно стремится заручиться силами внешнего мира и приспособить движение таким образом, чтобы оно прямо или косвенно наилучшим образом служило его целям.

Продуктами питания, животными и топливом

3. Среди основных источников энергии, используемых людьми, - пища, домашние животные и топливо. Употребляя пищу, человек накапливает силу в своем собственном теле. Когда он натягивает лук, он вкладывает в него силу, которая остается скрытой до тех пор, пока не высвободится в нужный момент. Точно так же должен быть источник энергии, чтобы продолжалась умственная деятельность, и сила солнечных лучей, запасенная на время в пище, высвобождается в процессах мышления.

Этот первый естественный способ высвобождения энергии в их собственных телах не удовлетворяет растущие потребности и цели мужчин. Такой режим является "трудом", который временами становится болезненным и неприятным. В самых ранних известных обществах некоторые виды домашних животных дополняли усилия человека и воздействовали на материальный мир, изменяя его в угоду человеку. Собака, участвующая в охоте, охраняет безопасность своего хозяина и помогает нести его ношу. Тяговое животное в поле переворачивает тяжелую почву и помогает собрать окончательный урожай. Дрессированный слон выполняет работу двадцати человек, складывающих бревна, загружающих корабли или таскающих тяжести.

Человек еще больше усиливает свой контроль над материальным миром, заставляя других людей выполнять его приказы. Домашнее рабство, когда жена или ребенок служат отцу семейства, или рабство движимого имущества, когда побежденный трудится на победителя, были практически универсальными в ранних сообществах. Такой метод усиления своего контроля над силами мира требует только превосходства в силе, безособых познаний в механике, и, таким образом, является одним из первых грубых устройств в примитивной цивилизации.

Топливо до настоящего времени было, пожалуй, самым важным источником энергии. Огонь в руках дикаря дал ему власть над лесами и металлами. В наш век пара высвобождение энергии солнца, накопленной в угле в прошлые века, по-прежнему является необходимым условием нашей развитой промышленности.

За счет энергии ветра и текущей воды

4. Величайшие и наиболее неисчерпаемые источники энергии для использования человеком находятся в ветре и воде. В то время как запасы топлива расходуются с нарастающей скоростью и вскоре будут близки к исчерпанию, в других местах есть неисчерпаемые запасы энергии, ожидающие команды человека. Чтобы использовать ветер для управления лодкой, необходимы только простейшие приспособления; ветряная мельница, установленная в одном месте, требует больше изобретательности и техники. Энергия ветра поступает от солнца и будет поступать до тех пор, пока солнце не потеряет свое тепло. Если удастся найти какие-то средства для выравнивания потока и сохранения силы ветра, это еще может стать великим средством промышленности. Сила падающей воды, долгое время использовавшаяся в незначительных целях старыми водяными мельницами, только начинает применяться в больших масштабах в таких местах, как Ниагара. Там, где много топлива, как, например, на Тихоокеанском побережье, в небольших масштабах успешно используются волновые двигатели, но движение волн слишком неравномерно, чтобы полностью удовлетворить потребности в электроэнергии. Но постоянное движение приливов и отливов обеспечивает в некоторых благоприятных точках источник энергии, который будет оставаться до тех пор, пока земля вращается вокруг своей оси.

Благодаря разумному использованию всех этих факторов

5. Человек изучает и сравнивает товары длительного пользования, которые дают ему возможность распоряжаться приятными благами, и придает им ценность. Таким образом, энергия рассеивается по всему миру бесполезными для человека способами и в местах, где она не может служить его целям. По мере того как человек обретает власть над природой, он

стремится применять эти силы в выбранных им формах и в местах. Если он сможет вооружиться энергиями mine и torrent, он сможет с гигантской силой воздействовать на материальный мир. Он перестает пассивно принимать ее условия и жить за счет ее неохотных даров; он становится ее создателем, в некотором смысле - ее творцом. Его интеллект и его желания являются наиболее важными факторами, определяющими, какой должна быть форма окружающего его физического мира.

Но все усилия людей в наиболее развитой экономике не могут привести к исчезновению различий в качестве товаров и агентов. Товары, которые желательно потреблять, ограничены в количестве и различаются по качеству; следовательно, они имеют ценность, и некоторые из них выше других. Аналогичным образом, материалы длительного пользования и источники энергии ограничены в количестве и различаются по удобству расположения и эффективности. Поскольку мужчины стремятся удовлетворить свои желания, они придают большое значение этим представителям власти. Каждого ценят за его услугу или серию услуг. Когда рассматривается, что что-либо содержит ряд применений, оно становится источником ренты, и возникает экономическая проблема ренты, на один шаг более сложная, чем проблема оценки простых потребительских благ.

ГЛАВА 8

ДОГОВОР АРЕНДЫ

§ 1. ПРИРОДА И ОПРЕДЕЛЕНИЕ РЕНТЫ

Временное пользование и постоянное владение агентами

1. *Временное использование материалов, энергии и их источников необходимо для создания наиболее приятных товаров.* Косвенные блага имеют ценность исключительно потому, что они помогают получать прямые блага. Яблоню ценят за то, что она приносит плоды, а фруктовый сад - за то, что деревья обещают давать череду урожаев на долгие годы вперед. Таким образом, в связи с товарами длительного пользования возникают две проблемы ценности: проблема ценности временного использования в течение короткого периода, например, в течение года; и проблема ценности самой вещи, носителя, в течение длительного ряда лет или бессрочно. Объяснить, что определяет ценность временного использования, - это проблема ренты; объяснить, что определяет ценность длительного использования или постоянного контроля и владения носителем использования, - это проблема капитализации.

Происхождение термина " арендная плата "

2. Термин "арендная плата" используется в ряде значений, которые необходимо тщательно различать. Первоначальным значением ренты был любой регулярный доход или выручка, получаемая от богатства. Слово происходит от нижнелатинского *renta* от *renda*, в свою очередь от *redditus*, то, что дается, уступается или возвращается, или *rendita*, то, что дается или возвращается. Французское *rendre* (английское *render*), означающее отдавать или возвращать то, что принадлежит кому-либо, использовалось очень рано. Чосер использовал "ренту" в качестве дохода. "У скота было достаточно и ренты", крупный рогатый скот, вероятно, означает

собственность (движимое имущество) и доход от ренты. Аренда - это собирательный термин для обозначения ряда видов арендной платы. Общий доход от недвижимости назывался ее арендой, а список различных источников дохода, включая все платежи арендаторов в денежной форме, продукции или услугах, составлял ее арендную плату.

Популярное и особое значение арендной платы

3. Популярное значение арендной платы - это сумма, уплаченная за пользование материальными вещами, которые должны быть возвращены владельцам по истечении согласованного времени использования. Мы говорим о аренде дома, лодки и т.д., используя это слово как синоним слова "наем". В европейских языках это слово чаще используется в этом смысле. По-французски *la rente* означает доход от любого вида собственности; но корпоративные ценные бумаги и национальные облигации стали особенно называться *les rentes*, потому что они являются формой инвестиций, приносящих постоянный доход. Тот, кто имеет постоянный доход от облигаций или арендной платы, называется *рантье*. В немецком языке термин *Rente* используется более широко, чем в английском, как доход любого рода, *Grundrente* означает земельную ренту, а *Capital Rente* - доход, обычно называемый в Англии процентами.

Экономисты долгое время придавали этому слову ограниченное значение: доход, приносимый землей и т.д. Это противопоставлялось процентам на деньги и капитал, а также заработной плате. Студенты-экономисты сейчас отказываются от этого значения.

Более широкое значение, недавно приданное этому слову многими экономистами, связано с предполагаемой связью некоторых частей цены с издержками производства. Таким образом, часто используются выражения: потребительская рента, рента производителя, рента покупателя, рента продавца и т.д. По вполне обоснованному мнению некоторых недавних критиков, это использование основано на ошибочном рассуждении. Однако, среди такого широкого спектра использования учащийся должен быть предупрежден и бдителен. Несомненно, в конце концов будет достигнуто соглашение. Между тем ни один экономист не может диктовать, какое значение следует придавать этому термину, но каждый может предложить определение, которое кажется ему наиболее целесообразным. На протяжении всей этой работы мы будем стремиться использовать термин "арендная плата" единообразно и последовательно в том виде, в каком он сейчас будет определен.

Сущность арендной платы

4. Основная идея ренты, как мы будем ее использовать, заключается в том, что она представляет собой ценность узурфрукта в отличие от ценности носителя пользования или самой вещи. Значение узурфрукта - это использование плодов, или, выражаясь юридическим языком, "право пользоваться доходом от имущества или другой вещи, принадлежащей другому лицу, без ущерба для сути". Очевидным фактом является то, что фрукты можно есть, не разрушая дерево, собирать урожай, не уничтожая поле. С помощью метафоры это слово в юридической дискуссии применяется к использованию любого продукта, и мы будем использовать его, как и в обычной речи, по отношению к своим собственным товарам, а также к товарам другого человека.

Арендованные агенты считаются долговечными

Качества, использование которых придает ценность, обычно не являются неразрушимыми, но к ним относятся как к неразрушенным. Рикардо употребил знаменитую фразу: "Рента выплачивается за первоначальные и нерушимые качества почвы". Он сказал "нерушимые", но это слово не подходит. В плодородном поле есть много качеств, которые *должны* быть уничтожены при его использовании. Каждый экономист со времен Рикардо признавал это, и было приведено множество оправданий неточности. После каждого сбора урожая поле становится менее пригодным для использования, чем раньше, и если мы хотим, чтобы оно было такого же уровня продуктивности, плодородные элементы должны быть восстановлены. Мы не можем утверждать, что Рикардо имел в виду *неразрушенный*, поскольку он не совсем ясно ответил на этот вопрос. Но очевидно, что истинным доходом можно считать только ту часть стоимости продукта, которая остается после полного ремонта. Только благодаря фикции большинство косвенных факторов можно считать неуничтожимыми. Вещи, приносящие ренту, не являются неразрушимыми, но, как правило, они сохраняются в первоначальном виде.

Чистая прибыль от истинной ренты

5. *Необходимо проводить различие между валовой и чистой, или истинной и ложной арендной платой.* Прежде чем оценить узупрукт, необходимо сделать поправку на ремонт, амортизацию и различные расходы, которые поглощают значительную часть валового продукта. После внесения этой поправки доход может рассматриваться как чистая сумма, не связанная с продажей или использованием какой-либо части арендованной вещи. Это основная мысль типичной ренты — что это стоимость прибавочного продукта, или чистого продукта, экономического агента, при этом эффективность самого агента остается неизменной. Совокупный продукт иногда называют "валовой рентой", но экономическая рента - это "чистая рента". Эта мысль проясняется в следующем обсуждении.

§ II. ИСТОРИЯ ДОГОВОРА АРЕНДЫ И ИЗМЕНЕНИЯ В НЕМ

Различают экономическую и контрактную ренту

1. *Экономическую ренту (также называемую естественной, конкурентной, а иногда и арендной платой) следует отличать от договорной.* Экономическая рента - это рыночная стоимость узупрукта, а контрактная рента - это сумма, которую человек платит за использование богатства в силу существующего соглашения. Первое является безличным или экономическим; другое является личным или юридическим и устанавливается соглашениями между лицами. Обычно говорят о арендной плате по контракту.

Эти два фактора более или менее расходятся. Если контракт был заключен недавно, они будут почти одинаковыми. Долгосрочные контракты часто обязывают арендатора или заемщика платить либо больше, либо меньше текущей конкурентоспособной цены. Если по прошествии времени стоимость использования превысит арендную плату по договору, арендатору повезло, что он получил свой договор аренды. Но он оказывается в проигрыше, если по договору аренды обязан платить арендную плату в местности, где земля стала менее ценной.

Экономическая и договорная арендная плата обычно расходятся также из-за соглашения о том, что владелец или кредитор продолжает ремонт и платит налоги. Здесь это просто разница между валовой и чистой арендной платой.

Обычай может помешать владельцу взимать всю стоимость узупрукта агента. Если арендная плата по контракту меньше экономической ренты, очевидно, что заемщик пользуется частью узупрукта бесплатно и в этой степени находится в положении собственника. Узупрукт в этом случае делится между двумя сторонами. Такие случаи были многочисленны в средние века при аренде земли и до сих пор встречаются во многих странах.

Арендная плата по контракту основана на экономической ренте и имеет тенденцию соответствовать ей всякий раз, когда возникает конкуренция. Наличие экономической ренты является основой соглашения об уплате арендной платы по контракту. Потенциальные наниматели агентов прогнозируют, чего им будет стоить такое использование, и соответственно делают свои ставки.

Договор аренды имущества за пользование им

2. Договор аренды - это соглашение заемщика оплатить пользование вещью и по истечении срока восстановить ее в хорошем состоянии или оплатить ее полный ремонт. В практическом бизнесе необходимо иметь определенные соглашения для предотвращения споров. Некоторые предусматривают, что одна сторона, некоторые - что другая сторона должна продолжать ремонт. Форма арендного договора соблюдается мужчинами при оценке использования собственного богатства там, где контракта не существует. Если они учитывают валовой продукт агента как арендную плату, это плохой бухгалтерский учет. Следовательно, во многих случаях необходимо следовать форме договора аренды, чтобы определить чистый доход от косвенных товаров.

Договор аренды в средние века

3. На ранних стадиях развития промышленности использование почти всего богатства оценивается по договору аренды. На низших ступенях культуры, в охотничьих, рыболовецких или кочевых скотоводческих племенах, земля не признавалась богатством, подлежащим обмену или владению. Но на более позднем этапе, как в Средние века в Европе, земля и относящиеся к ней вещи, такие как каналы, дома, мельницы, крупный рогатый скот и несколько простых орудий труда, составляли большую часть богатства. Земля предоставлялась арендатору или крепостному в обмен на услуги. Контракт был составлен довольно строго, и все пункты были оговорены. Было нетрудно заставить арендатора соблюдать свой контракт на содержание земли примерно в том же состоянии. Существовал определенный севооборот; арендатор был обязан поддерживать свой скот на должном уровне; и, более того, у него был определенный интерес к земле, потому что его арендная плата по контракту (как объяснялось выше) была меньше экономической ренты. Таким образом, землевладелец мог довольно уверенно рассчитывать на то, что из года в год мощь его земли и скота не уменьшится.....

В то время грузовик и бартер были распространенными способами обмена, а арендная плата выплачивалась продуктами и услугами, а не деньгами. Плоды земли потреблялись на месте, а не продавались, как сейчас. Земля редко, если вообще когда-либо, продавалась напрямую, так что не было возможности оценить ее общую продажную стоимость. Это считалось местом для жизни и источником средств к существованию. Его ежегодное использование было всем, что подлежало контракту, продаже и обмену. Была продана не сама земля, а *арендная плата* за землю, термин "арендная плата" означает ежегодную сумму, выплачиваемую из дохода от

поместья. Многие средневековые поместья были настолько связаны юридическими условиями, что их нельзя было продать сразу; все, что мог сделать владелец, это продать или заложить годовую арендную плату. Таким образом, в Средние века практически повсеместно считалось, что большинство косвенных агентов подлежат обмену только по договору аренды, подлежат аренде, но не полной передаче и продаже.

Договор аренды неудобен в коммерции

4. По мере развития промышленности договор аренды почти полностью ограничивался случаями сдачи в аренду земель и домов. Материалы и приспособления, необходимые для производства и торговли, настолько разнообразны и различаются по качеству, что арендная форма договора является очень громоздкой, и обменникам трудно обеспечить ее соблюдение. Если купец, собирающийся отправиться в торговое путешествие, желал арендовать корабль и запас товаров, договор аренды становился наиболее трудным для толкования. Он должен согласиться погасить ссуду товарами того же вида и качества, что и полученные, - контракт, который труднее всего выполнить и который дает повод для дорогостоящих проверок и бесчисленных разногласий. Торговцу было гораздо проще получить ссуду по процентному договору, *то есть* денежный заем, на который можно было купить товар. С ростом промышленности и торговли богатство в городах увеличивалось, принимая различные формы, например, в виде кораблей, повозок, инструментов и запасов товаров, которые невозможно было удобно арендовать.

Мысль об этом по-прежнему ассоциируется с сельской экономикой

Таким образом, в Англии, стране, которая первой развила свою промышленную систему, идея ренты постепенно почти полностью отошла от использования или найма какого-либо богатства, кроме земли и недвижимости. Поскольку в Средние века рента почти полностью ассоциировалась с природными ресурсами, поскольку они были единственными важными формами богатства, которые люди брали напрокат у других, поощрялась идея о том, что существенным признаком ренты является связь с природными ресурсами. Это простой пример объединения идей. При передаче или ссуде движимого имущества договор аренды был совершенно отодвинут на второй план другой формой договора, денежной ссудой. Согласно этому объяснению, существенное и первичное различие между арендой имущества и заимствованием денег под проценты заключается не в виде богатства, пользование которым таким образом временно передается, а в характере договора. Но поскольку формы богатства различаются по своей пригодности для передачи по двум формам контракта, между ними возникает конкуренция, в результате которой каждая из них становится ассоциированной с определенными группами товаров. В средние века договор аренды был доминирующей формой, но он постепенно вытеснялся займами в денежной форме, и его значение все еще снижается.

Договоры аренды, чаще всего используемые с землей

5. Основными формами богатства, *узурфрукт* которых все еще продается по долгосрочным договорам аренды, являются земля и ее более долговечные улучшения. В Англии фермы сдаются в долгосрочную аренду, очень распространенной формой которой является аренда на тридцать лет. При старых, почти неизменных условиях в сельском хозяйстве такая аренда была

справедливой, но когда цены быстро меняются и внедряются новые методы, это приводит к большим трудностям. Около двадцати пяти лет назад резкое падение цен на сельскохозяйственную продукцию привело к разорению многих фермеров-арендаторов. Земельные проблемы в Ирландии были вызваны в основном улучшениями со стороны арендаторов. По истечении срока аренды арендодатель мог присвоить все улучшения, сделанные арендатором. В Америке фермы сдаются обычно на паях и из года в год, но все чаще соблюдается план денежной арендной платы. Сложность достижения справедливого соглашения между арендодателем и арендатором признается всеми. Арендодатель должен произвести надлежащий ремонт или проследить за тем, чтобы он был произведен; он должен указать в договоре, можно ли вывозить продукты или их следует подкармливать на месте, чтобы почва не была оскудевшей, и он должен предусмотреть покупку других удобрений. С другой стороны, у арендатора по договору аренды мало мотивов для улучшения ситуации и много поводов для недовольства. Таким образом, в Америке, гораздо чаще, чем в старых странах, земля переходит из рук в руки путем продажи, покупатель влезает за нее в долги, отдает расписку и выплачивает проценты по ссуде, а не арендную плату за ферму.

Но многие другие товары сдаются в аренду

Многие товары менее длительного пользования сдаются в аренду на короткий срок. Экипажи арендуются на день, велосипеды - на неделю или месяц. Швейные машинки, лодки, ружья, палатки и даже обручальные кольца с бриллиантами доставляют удовольствие по договору аренды. Люди часто колеблются между арендой и покупкой пианино, и в некоторых случаях аренда является более удобным и желательным способом обеспечить его использование. Покупка фрака или маскарадного костюма, который нужно надеть всего один раз, сопряжена для некоторых с чрезмерными и ненужными жертвами. За умеренную сумму можно воспользоваться им временно, а затем вернуть в несколько потрепанном виде любезному продавцу одежды.

Экономическая рента намного шире, чем договор аренды

Последнее предостережение. Экономическая рента не ограничивается случаями договорной ренты. Она существует в каждом случае, когда более или менее долговечный агент обеспечивает редкое и желательное использование. Владелец, который сам пользуется вещью, получает преимущество в продукте так же явно, как если бы он взимал арендную плату с заемщика. Дома, в которых живут владельцы, домашняя обстановка, одежда, книги - все дефицитные и долговечные товары - приносят арендную плату в этом логическом смысле. Таким образом, для экономиста проблема экономической ренты, как один из основных разделов проблемы стоимости, остается не менее важной, поскольку в этих непрекращающихся потоках видов использования, исходящих из нашей окружающей среды, находится основа ценности всего долговременного богатства.

ГЛАВА 9

ЗАКОН УБЫВАЮЩЕЙ ОТДАЧИ

§ 1. ОПРЕДЕЛЕНИЕ КОНЦЕПЦИИ (ЭКОНОМИЧЕСКОЙ) УБЫВАЮЩЕЙ ОТДАЧИ

Экономические агенты содержат способы использования, которые могут быть получены только с возрастающими трудностями

1. Фраза "уменьшающаяся отдача промышленных агентов" отражает тот факт, что существует эластичный предел полезности, который любой косвенный товар может себе позволить в течение данного времени. Последовательные попытки получить дополнительные услуги от вещи обычно частично успешны, но каждая дополнительная услуга достигается с большим трудом, или меньшая добавленная услуга достигается при равных затратах материалов или усилий. Книга много часов стоит нетронутой на полках библиотеки, но если, как это часто бывает, два или более человека желают воспользоваться ею в одно и то же время, время и энергия тратятся впустую. Книга потенциально может быть использована в течение двадцати четырех часов, но все это может быть обеспечено только ценой величайших неудобств. Таким образом, наибольшее использование сети приходится на первого пользователя и в течение первого часа, поскольку это требует наименьших затрат времени и хлопот. Если члены семьи будут сидеть по очереди, для всех них будет один стул; но если все хотят иметь возможность сесть вместе, для каждого должен быть предусмотрен стул. Часто бывает так, что используется только один стул, а остальные девять стульев ценятся только за их потенциальное использование. Я знал двух молодых людей, которые совместно владели фраками, и, поскольку у них были разные вечера, свободные от дел, все шло хорошо, пока обоих не пригласили на прием, который оба очень хотели посетить.

Это верно для всех классов агентов

Иллюстрации этого принципа можно проиллюстрировать на примере любого класса товаров длительного пользования. Обычно приводится пример поля, используемого для сельского хозяйства. Давным-давно было замечено, что на той же площади обычно можно получить большой урожай, только с большими усилиями или затратами; но считалось, что этот факт характерен для использования земли. Приведенные выше примеры были намеренно выбраны из самых разных областей, чтобы показать, что истина носит общий характер: благо, оказывающее определенную услугу, может быть использовано для увеличения этой услуги, как правило, только при условии, что люди прилагают больше усилий или жертвуют большим количеством благ.

Снижение полезности наиболее ясно проявляется в уменьшении эффекта, который производят другие агенты при использовании в связи с данной вещью. Когда несколько человек пытаются воспользоваться одной и той же книгой и тратят время на то, чтобы достать ее, мы часто говорим, что их учебные часы менее плодотворны из-за плохого оснащения библиотеки. Опять же, мы говорим либо о снижении отдачи от поля, либо о труде, приложенном к полю. Говорят, что либо конкретная вещь показывает меньшую отдачу, либо говорят, что ее демонстрируют другие сотrudничающие агенты.

Снижение технической эффективности материальных объектов

2. По мере увеличения количества средств, используемых в сочетании с фиксированным количеством любого другого средства (для механических, химических, физиологических, психологических и других целей), их объективная эффективность после определенного момента снижается. Объективная или техническая эффективность означает эффективность, независимую от мыслей или оценок мужчин. Эффективность заключается не в том, чтобы вызывать чувства у мужчин, а в том, чтобы производить результаты в материальном мире. В механизме, если одна деталь увеличивается без увеличения других деталей, достигается точка, когда это не увеличивает результат. Если при строительстве моста вес перекрытия увеличивается сверх определенной отметки, а остальная часть моста остается неизменной, мост ослабляется, а не укрепляется. Если вес железа в каркасе увеличить сверх определенной отметки без укрепления опор, конструкция ослабнет. Если пирс значительно увеличен, мост, возможно, и не будет ослаблен, но это будет пустой тратой материала и усилий, и, возможно, основная цель моста сводится на нет из-за перекрытия ручья. Велосипедная рама, как и цепь, не прочнее своей самой слабой части. Если прочность всех частей колеса и рамы в равной пропорции к нагрузке, которую они должны выдерживать, дополнительный вес любой отдельной детали ослабляет всю машину. Разработка современного типа велосипеда путем многочисленных экспериментов является хорошим примером подбора материалов в соответствии с принципом технической эффективности.

Вариация того же принципа проявляется в химических сочетаниях. Для получения определенного результата необходимо использовать точные пропорции материалов. Увеличение количества одного ингредиента не приведет к увеличению желаемого продукта. Либо добавленная часть отбраковывается, вообще не входит в состав смеси, либо она объединяется, образуя другой продукт.

То, что тот же принцип справедлив и в отношении психологических эффектов вещей, мы уже полностью осознали, обсуждая потребности и предельную полезность. Определенное количество товара приятно воздействует на органы чувств, но увеличение количества не приведет к пропорциональному увеличению удовольствия от вида, звука или запаха. Напротив, такое увеличение может полностью разрушить объект. Здесь мы стоим на пороге экономической проблемы, поскольку затронули "чувство".

Экономическая убывающая отдача связана с ценностью

3. Идея убывающей экономической отдачи возникает, когда человек осознает эти технические факты и их связь с удовлетворением при использовании ограниченного количества косвенных агентов. Любая экономика начинается с дефицита. Следовательно, необходимо изучить различные эффекты, производимые различными агентами, иначе сумма или прямые блага, приносящие удовольствие, не будут настолько велики, насколько это возможно. Произойдет расточительство. Мост будет использоваться максимально эффективно при минимальных затратах, когда детали находятся в определенной пропорции. После этого увеличение любой части может что-то добавить к полезности моста, но агенты должны быть взяты из какого-то другого и более широкого применения.

Мысль о снижающейся экономической отдаче всегда имеет отношение к ценности. Если определенный вид и количество определенного материала используется в различных комбинациях с другими агентами, ценность добавленного продукта не всегда будет в одинаковой пропорции к ценности добавленного агента. Строитель моста должен учитывать не только то, что добавленный материал придаст прочности, но и то, сколько это будет стоить и оправдывает ли результат эти затраты. Таким образом, экономическая проблема уменьшения отдачи более сложна, чем механическая, поскольку она включает в себя не только технические, но и другие факторы.

Предельная полезность товаров

Если стоимость продукта увеличивается менее быстро, чем стоимость агентов, последовательно добавляемых для его обеспечения, в конце концов должна быть достигнута точка, при которой стоимость добавленных агентов и дополнительного продукта просто уравниваются; это называется точкой предельной полезности.

Если определенная стоимость труда, удобрений или материалов будет применена к акру земли, это может быть более чем возмещено в стоимости продукта. Дальнейшее применение дает продукт, увеличенный не в равной пропорции к предыдущему выходу, и так далее, пока ценность последнего добавленного агента просто не уравнивает ценность добавленного продукта. Это наилучшая возможная корректировка, и после этого момента стоимость будет снижаться. Именно там, где в любой момент достигается равновесие, находится запас прочности.

Термин "культивирование" взят из сельского хозяйства, но его следует понимать в более широком смысле использования, поскольку этот принцип не ограничивается землей или сельским хозяйством, но также применим к использованию мебели, книг, одежды, лошадей или любых других косвенных средств.

Значение высокой степени использования

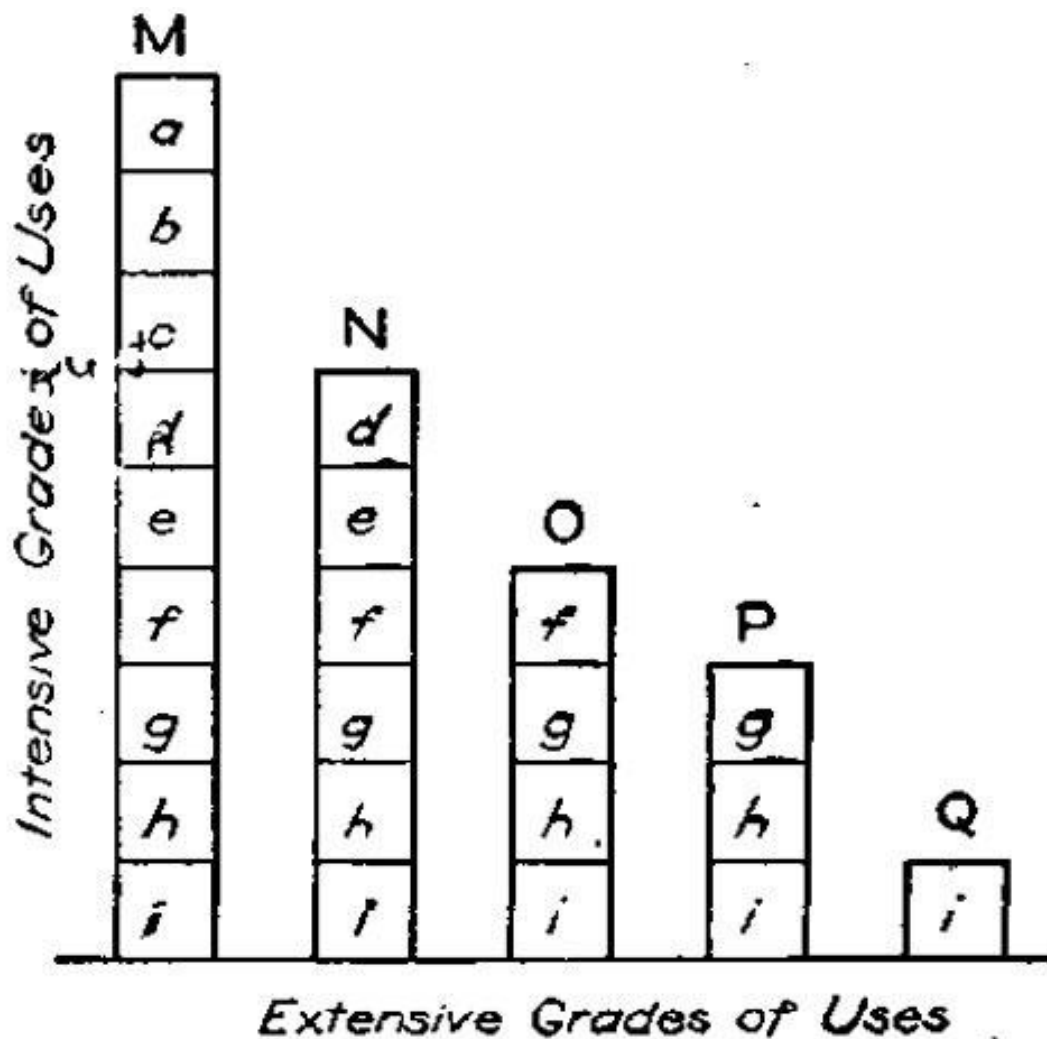
Широкий диапазон использования

4. *Существуют две границы: интенсивная и экстенсивная.* Предел использования в случае отдельной единицы богатства называется интенсивным пределом. Любая форма косвенного богатства, все, что хранится для использования, может рассматриваться как содержащее ряд применений. Использовать одну вещь все больше и больше, объединяя с ней другие вещи, значит использовать ее более интенсивно.

Получение большей пользы от книги за счет усилий, от фермы за счет внесения большего количества удобрений, от дома за счет привлечения большего количества людей - это интенсивное использование. Более раннее применение дается легко, естественно; более поздние достигаются с возрастающими трудностями.

Когда несколько агентов разного качества, точкой между последним использованным и следующим неиспользованным является значительный запас использования. Естественно, что в первую очередь используются лучшие доступные средства, но по мере их более интенсивного использования возникают все большие неудобства. Тогда необходимо прибегнуть к препаратам

более низкого качества, первое применение которых, однако, более эффективно, чем более позднее, интенсивное применение лучших сортов. Когда делается шаг к использованию агентов, которые ранее не использовались из-за некачественности, это увеличивает запас использования. Интенсивный предел использования заложен в конкретной вещи; экстенсивный предел использования лежит за пределами этого.



Широкое

применение

Соотношение двух полей можно показать на простой диаграмме. Пусть более качественные косвенные агенты будут представлены более длинными прямоугольниками, верхние части которых представляют более доступные и легко защищаемые утилиты. Каждый агент состоит из множества слоев использования. Наилучшими вариантами использования являются сорта a, b и c в M; но после того, как M будет интенсивно использоваться вплоть до d, N начнет использоваться на самом высоком уровне. Когда использование снижается до f, в ход идет O, и так далее. Следовательно, будет видно, что до тех пор, пока интенсивная маржа не достигнет d, M находится на предельном пределе использования, а N - непосредственно за его пределами; когда интенсивная маржа падает до g и h, P находится внутри экстенсивной маржи, а Q - непосредственно за ее пределами.

Равновесие двух границ

Предельная полезность или эффективность дополнительных агентов имеет тенденцию быть одинаковой при интенсивной и экстенсивной марже. Это просто случай замены товаров при использовании косвенных агентов. Если ценность добавленного продукта при использовании конкретного товара снижается, в конечном итоге достигается точка, когда лучше передать затраты другому агенту, перейти от интенсивного использования к экстенсивному, перейти к использованию другого поля или другой машины, не столь качественной. Эффективность труда или капитала, которые приходится применять людям, в этих двух случаях постоянно сравнивается, и в той мере, в какой это сравнение является совершенным, эффективность агентов имеет тенденцию быть равной в обоих случаях применения.

§ II. ДРУГИЕ ЗНАЧЕНИЯ ФРАЗЫ "УМЕНЬШАЮЩАЯСЯ ОТДАЧА"

Это не означает снижения благосостояния

1. Фразу "Уменьшающаяся отдача" иногда понимают просто как означающую снижение благосостояния. С этой фразой связано много идей. Она не говорит сама за себя. Она наводит на разные мысли в зависимости от контекста, и это не преминуло привести к различным применениям. Ученик должен быть осторожен, если он хочет ясно обдумать это. Иногда говорят, что если население сокращается, или промышленность перемещается с одного места на другое, или с одного вида товаров на другой, то в опустевшем районе доходы уменьшаются.

Равно как и истощение почвы

2. Более распространенным неправильным использованием этого термина является применение его к истощению почвы. Если почва какого-либо района была лишена своих плодородных качеств и выращивается меньший урожай, чем это было пятьдесят лет назад, говорят, что это свидетельствует о возросших трудностях с извлечением природных запасов при добыче полезных ископаемых. Сначала разрабатываются жилы вблизи поверхности, затем галереи должны быть проложены глубже, и для получения запасов требуются большие затраты. Но условия здесь сильно отличаются от тех, которые мы рассматривали при уменьшающейся доходности. Рудники используются не по договору аренды, а по договору роялти, который разрешает и предусматривает постепенное использование ограниченных запасов природных ресурсов.

Ложный контракт между промышленностью и сельским хозяйством

Все отрасли, если они ограничены таким фактором, как площадь, показывают убывающую отдачу

3. Часто говорят, что обрабатывающие производства демонстрируют растущую отдачу, в отличие от сельского хозяйства как отрасли с уменьшающейся отдачей..... Здесь наблюдается непоследовательное смещение взглядов. Считается, что сельское хозяйство ограничено определенным участком земли, отдача от которого, очевидно, будет уменьшаться. Но фиксированный предел наземного пространства не рассматривается в связи с производством. Исходя из того же взгляда на производство, торговлю, образование и т.д., то есть предполагая, что каждая отрасль ограничена ограниченной площадью земли, считается, что каждая из них приносит все меньшую отдачу. Некоторое пространство - одно из необходимых условий для ведения любого бизнеса. Если предпринимается попытка разместить большую библиотеку в одной маленькой комнате, достигается точка, когда на поиски книг

тратится много энергии. В университете психический продукт, образование, может быть ограничено потребностью в пространстве. Классную комнату, лабораторию или аудиторию колледжа можно использовать в полночь, это правда, но это неудобно; и по мере увеличения числа студентов необходимо строить новые здания. То же самое верно для любой отрасли. Мы не можем удобно увеличить бизнес лесопилки без увеличения площади двора или фабрики без увеличения производственных площадей. Но дополнительное пространство можно получить, распределив его горизонтально или сложив перпендикулярно. Десятиэтажное здание на участке площадью в акр представляет собой десять акров жилой площади. Возведение более высоких зданий - это расширение площади за счет более интенсивного использования земли. Такие устройства, как лифты и более компактные бытовые приборы, делают возможным рост производства, торговли или коммерции на одном и том же участке земли. Все отрасли промышленности, если последовательно рассматривать их с этой точки зрения, подвержены одинаковым условиям, хотя это правда, что в разной степени это будет ощущаться в разных отраслях промышленности. В сельском хозяйстве некоторые аналогичные устройства возможны при использовании теплиц, но это правда, что в нем из-за потребности в солнце, свете и воздухе ограничения пространства ощущаются быстрее и менее эластичны, чем в большинстве других отраслей промышленности. Разница, однако, заключается в степени, а не в виде. Более высокие фабрики, более крупные магазины позволяют производителям приспосабливаться к закону, применяемому к поверхности земли, но не избегать его действия. Ни закон всемирного тяготения, ни закон убывающей отдачи не нарушаются при подъеме материалов для строительства верхних этажей. Оба "закона" действуют, даже когда здание поднимается с земли. Люди просто приспосабливают свое поведение к условиям, налагаемым гравитацией и уменьшающейся отдачей.

Запутался в вопросе крупного производства

Обычно считается, что производство расширяется за счет увеличения объема используемого капитала, без ограничения охватываемой площади. Но даже здесь достигнут предел в объеме капитала, который может быть использован в любом месте из-за сложности расширения рынка. Вопрос, однако, заключается в одном из преимуществ крупного производства с большим капиталом, а не в растущем использовании ограниченной площади земли. Если сравнивать обрабатывающую промышленность и сельское хозяйство с точки зрения их экономической природы, важно четко понимать, что и то, и другое следует рассматривать применительно к одним и тем же условиям и с одной и той же точки зрения.

Техническая путаница с исторической убывающей доходностью

4. Техническую убывающую доходность часто путают с исторической убывающей доходностью. Принцип технической убывающей отдачи заключается в том, что в любой данный момент использование, получаемое от любого косвенного агента, не может быть бесконечно увеличено без увеличения трудностей. Историческое уменьшение отдачи происходит тогда, когда на самом деле человеческие усилия менее щедро вознаграждаются в более поздний период, чем в более ранний. Если бы сегодня дневной труд в сельском хозяйстве производился меньше, чем пятьдесят лет назад, исторически наблюдалось бы уменьшение отдачи. Фактически, труд в сельском хозяйстве вознаграждается более щедро, чем пятьдесят лет назад, однако сегодня верно то, что существует мало полей или приспособлений, которые при более интенсивном использовании при преобладающих ценах на рабочую силу и

материалы не показывали бы уменьшающейся отдачи от вложенного дополнительного капитала. Таким образом, в историческом смысле преобладала возрастающая отдача, однако в каждый момент времени было необходимо использовать ресурсы, руководствуясь принципом убывающей отдачи.

§ III. РАЗРАБОТКА КОНЦЕПЦИИ УБЫВАЮЩЕЙ ОТДАЧИ

Признание уменьшающейся отдачи от земли

1. *Закон "убывающей отдачи" впервые был признан и выражен применительно к использованию земли в сельском хозяйстве.* Есть несколько очевидных причин, по которым это произошло. Каждому фермеру и садовнику очевидно, что он не может бесконечно увеличивать свой урожай, что два человека не всегда могут производить вдвое больше, чем один человек, и что в целом продукт не всегда меняется пропорционально затраченному труду и материалам. Более того, снабжение продовольствием является фундаментальным фактором в промышленности и в благосостоянии государств. Ограничение запасов продовольствия на данной площади, возделываемой данным методом, появилось рано и стало серьезной практической проблемой.

Обстоятельства, сложившиеся в Европе в восемнадцатом веке, привлекли внимание к этому вопросу. Население росло, и нехватка продовольствия была сильной. В то время как все формы промышленности, наиболее распространенные в городах, развивались, а богатство городов росло, среди крестьянства росла бедность. Особенно это было верно в Англии во время наполеоновских войн 1793-1815 годов из-за исключительных условий. Поставки продовольствия из-за границы были прекращены, и когда английские фермеры, соблазнившись высокими ценами, начали обрабатывать более бедные земли и стремились получать более высокие урожаи со своих старых полей, был преподан отличный наглядный урок о принципе убывающей отдачи в сельском хозяйстве.

Это связано с историческим уменьшением доходности

2. *Эту истину о снижающейся отдаче в сельском хозяйстве путали с мыслью об исторической убывающей отдаче.* Обстоятельства того времени привели к убеждению, что из-за нехватки продовольствия человеческие массы должны продолжать страдать. Считалось неизбежным, что население продолжит увеличиваться, а продовольствия станет все меньше. Идея убывающей отдачи стала, таким образом, пророчеством о том, что произойдет, социальной философией, которая повлияла на мышление людей по каждому практическому социальному вопросу.

Этот принцип применим ко всем видам использования земли

3. *Вскоре применение принципа убывающей отдачи было расширено и включало землю не только сельскохозяйственного назначения.* Это было естественным и неизбежным развитием мысли. Было очевидно, что ограниченный участок земли не может использоваться неограниченно ни в какой отрасли промышленности. Нет никаких объяснений по поводу аренды бизнес-площадок, резиденций, земельных участков, причалов, водопадов и т.д., если не учитывать уменьшающуюся доходность. Если бы было возможно вести неограниченный бизнес на ограниченном участке земли, она никогда не стала бы более дефицитной и никогда не смогла бы вырасти в цене. Таким образом, идея уменьшения отдачи была должным образом

применена к земле во всех ее видах использования. Однако верно, что относительно большие площади, необходимые для ведения сельского хозяйства, делают явление снижения отдачи в нем гораздо более заметным, чем в большинстве других отраслей.

И всем косвенным агентам

4. "Убывающая отдача" должна широко применяться ко всем богатствам, имеющим косвенное применение. Аргументы в пользу этой точки зрения могут принимать как негативную, так и позитивную форму. Почему мы должны говорить, что этот принцип применим к земле, а не к случаям с другими промышленными агентами? Почему в случае с водопадом, а не с водяным колесом? Почему в случае с полем, а не в случае с деревьями на поле? Разве не все они являются дефицитными и желанными товарами, имеющими ограниченное применение?

Положительно можно утверждать, что концепция убывающей отдачи необходима для разумного объяснения ценности любых косвенных агентов. Все, что могло бы обеспечить бесконечное количество применений одновременно, было бы бесконечным запасом. Если бы одним молотком можно было использовать бесконечное количество раз во всех местах одновременно, это забило бы все гвозди в мире. Одна повозка, один акр земли, один топор, по одной книге каждого вида служили бы всем людям, а дубликаты не имели бы никакой ценности. Но в случае с любой материальной вещью существует предел удобного и экономичного использования.

Уменьшающаяся отдача, связанная с уменьшением удовлетворения

5. *Убывающая отдача косвенных агентов является частным случаем универсального закона убывающей полезности товаров.* Уменьшающаяся отдача связана с косвенными благами, в то время как уменьшающееся удовлетворение связано с прямыми или потребительскими благами. Это два вида или аспекта одного и того же общего принципа. Если предложение определенных косвенных агентов увеличивается, тем самым увеличивая потребительские товары, полезность косвенных агентов на единицу продукции уменьшается. В таком случае уменьшающаяся отдача является отражением, возвращаясь к косвенному благу, уменьшающейся полезности прямых благ, которые оно помогает обеспечить. Любому косвенному агенту, добавленному к фиксированному количеству других агентов, с которыми он технически используется, приписывается меньшая полезность, точно так же, как дополнительный запас приятных товаров, поступающий для удовлетворения фиксированного спроса, падает в цене.

Концепция технической убывающей отдачи относится к ограниченному периоду времени. Хотя определенный агент, возможно, связал в себе длинный ряд применений, в данный момент они не могут быть гарантированы. Если бы источник ренты, такой как плодородное дерево, был постоянным, и люди могли бы ждать его урожая целую вечность, они получали бы бесконечный урожай плодов. Но в любой конечный период доходность может быть только ограниченной.

Основной закон экономики

Концепция убывающей отдачи является одним из аспектов великого экономического закона пропорциональности, то есть это одно из выражений фундаментальной, аксиоматической истины о том, что существует наилучшее или надлежащий баланс средств и целей. Таким

образом, это центральная и существенная мысль политической экономии. От нее зависят все важные выводы относительно ценности косвенных благ. Из этого вырастают важные экономические теории ренты и капитализации.

ГЛАВА 10

ТЕОРИЯ РЕНТЫ: РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ УЗУФРУКТА

§ 1. ДИФФЕРЕНЦИАЛЬНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ТОВАРОВ

Связь между удовлетворением, рентой и стоимостью богатства

1. *Как рента, так и стоимость долговременного богатства основаны на стоимости плодов или продуктов, приносимых этим богатством.* Удовлетворение, получаемое прямо или косвенно, является основой всех ценностей. Отношение большинства видов богатства к потребностям является косвенным; но удовлетворение, получаемое таким образом косвенно, тем не менее является основой, на которой оценивается узупрукт богатства. Люди находят логическую или причинно-следственную связь между прямыми благами, или конечным продуктом, и косвенными благами, или агентами.

Чтобы объяснить ценность долговременного богатства, или носителя ренты, необходимо сделать еще один шаг в размышлениях. Ценность носителя ренты основана на серии рент, которые он предоставляет. Объяснить, как эти ренты суммируются для получения ценности косвенных агентов, является задачей теории капитализации. Поскольку это соотношение существует, изменение стоимости продукта изменяет ренту, а это, в свою очередь, изменяет ценность носителя ренты. Следовательно, теория ренты должна начинаться с рассмотрения оценки товаров, приносящих удовольствие.

Влияние дефицита на полезность однородных товаров

2. *В группе потребительских товаров одинакового качества предельная полезность снижается по мере увеличения количества.* Если количество предмета, способного удовлетворить потребности человека, очень ограничено, то его ценность высока. Если предложение чего-либо однородного по качеству, которому нет замены, невелико, стоимость оценивается без привязки к какому-либо другому сорту. Если бы рыбацкое племя ловило очень мало рыбы, но все они были одинаково хороши, и если бы не было другой пищи, рыба имела бы высокий коэффициент обмена со всеми другими видами товаров.

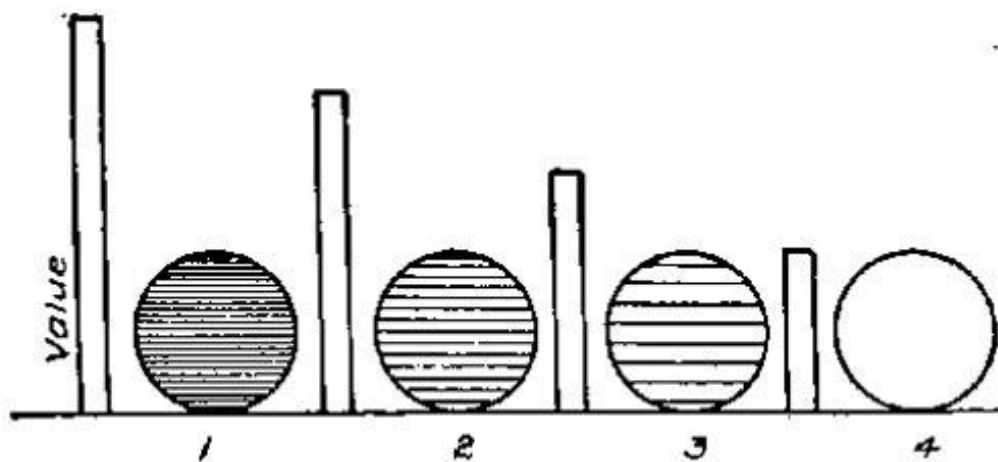
Если количество увеличивается, ценность каждой единицы всего запаса падает, поскольку важность, придаваемая его частям, снижается. Если охотничий отряд индейцев добивался необычного успеха, ценность мяса буйволов снижалась. При большом урожае картофеля картофель падает в цене.

Соотношение различных сортов потребительских товаров

3. *В ряду потребительских товаров различного качества низшие сорта приобретают ценность только по мере увеличения дефицита товаров более высоких сортов.* Если

отмечена разница в качестве между двумя сортами яблок и имеется переизбыток лучшего сорта, то более низкому не придается значения. Но если лучшего сорта становится мало, аппетит к более плохому сорту возрастает, и в конце концов он тоже будет съеден. В некоторые годы маленьким узловатым яблокам дают сгнить на земле; в другие годы их собирают и продают по хорошим ценам. Но если существует резкое различие в качестве и, следовательно, в предельной полезности двух сортов, стоимость более качественных товаров может значительно возрасти, прежде чем появится возможность обратиться к более бедным. Если различия в качестве очень незначительны, наличие более низких сортов ограничивает увеличение стоимости более высоких сортов. Практически почти у всех видов товаров существуют различия в качестве. Полная однородность - редчайшее явление. Когда еще видели корзину персиков, которые были бы одинакового размера, спелости, цвета, вкуса и совершенства? Если переход от более высокой к более низкой ступени очень незначителен, немедленно прибегают к следующей более низкой ступени, часть которой заменяется более высокой.

Существует независимая причина ценности каждого сорта товаров; каждый сорт имел бы ценность, если бы не было ни одного другого, но они взаимно влияют на стоимость друг друга, когда существуют бок о бок на одном и том же рынке. Предельная полезность каждого из них уменьшается из-за присутствия другого. Таким образом, два или десять сортов составляют для многих целей единый запас, поскольку они перетекают друг в друга или объединяются путем замещения.



Grades of Consumption Goods by Quality

Категории

потребительских товаров по качеству

Бесплатные товары находятся на пределе использования

4. Товары самого низкого качества, не имеющие предельной полезности, являются бесплатными товарами. Это простая истина, но она имеет важное значение. Можно сказать, что существует "большой запас использования" многих потребительских товаров. Более плохие сорта яблок, гниющие на земле, множество ненужных вещей, которые не ценятся, находятся на пределе использования. Когда используется более низкий сорт, этот предел увеличивается. Стоимость товаров измеряется в сторону увеличения от предела использования, но это просто означает, что их стоимость измеряется от нуля и выше.

Аналогичным образом, существует высокая предельная полезность потребительских товаров. Поскольку яблок лучшего сорта становится все меньше, их будут использовать более экономно и хранить так, чтобы удовлетворять только самые насущные потребности. Превосходство некоторых потребительских товаров либо в количестве, либо в качестве часто в точности аналогично "дифференциальному преимуществу", о котором говорят экономисты в случае производственных агентов. Дифференциальное преимущество высшего сорта перед сортом бесплатных товаров, стоимость которых равна нулю, очевидно, составляет всю стоимость высшего сорта.

§ II. ДИФФЕРЕНЦИАЛЬНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КОСВЕННЫХ ТОВАРОВ

Дифференциальное преимущество агентов в качестве их продукции

1. Арендная плата зависит от качества продукции, поставляемой агентами, при прочих равных условиях. Давайте сначала рассмотрим простой случай, когда агент является единственным условием продукта. Если есть только одно дерево, приносящее определенные сочные плоды, или только один источник, дающий минеральную воду, арендная плата за дерево или источник, равная стоимости продуктов, должна варьироваться в зависимости от качества продуктов. Если два или более деревьев стоят бок о бок, их будут сравнивать на предмет разницы в качестве их плодов. Если два поля различаются по качеству, большее значение будет придаваться полю, способному производить фрукты или продукт лучшего сорта. Особое качество минералов в почве может придать вину отборный вкус, который может быть сразу распознан экспертами; в то время как другие области, расположенные всего в нескольких шагах, не могут быть использованы для производства вина такого же редкого качества. Говорят, что существует заметная разница в успехе виноградарей, расположенных на небольшом расстоянии друг от друга на берегах крупных озер Нью-Йорка. Близость к воде снижает температуру, часто предотвращает заморозки и, следовательно, обеспечивает созревание и качество плодов. В долине Санта-Клара, как и в других частях Калифорнии, есть безморозный пояс, резко отделенный от земель, где небезопасно пытаться выращивать нежное апельсиновое дерево и другие полутропические растения. Различия в геологическом строении различными способами влияют на использование земли и успех многих отраслей промышленности. По одну сторону небольшого ручья находится известняковая земля, по другую - сланцевая, известняк дает более крупные урожаи и лучшего качества. Когда выясняется, что особенность одного поля является причиной исключительного качества его плодов, этому приписывается разница в стоимости.

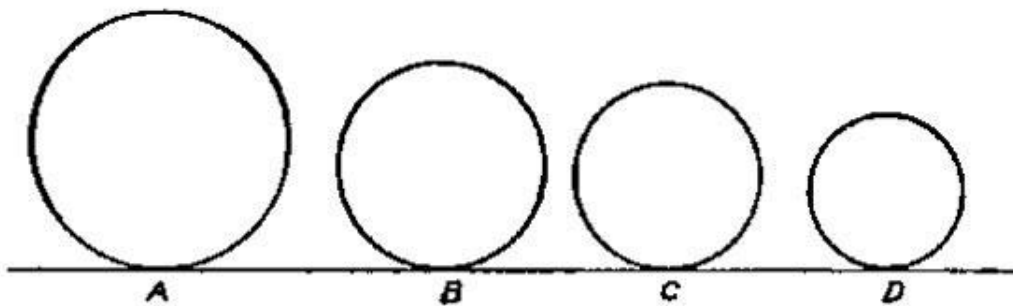
Более низкая оценка ограничивает ценность более высокой

Если существует агент только одного класса, он, конечно, оценивается без привязки к какому-либо более низкому классу. Эффект присутствия агентов более низких сортов заключается в снижении ценности более высоких, поскольку более низкие сорта заменяются более высокими. На первых порах может быть достаточно веществ более высокого сорта, чтобы произвести все требуемые фрукты лучшего качества. Таким образом, если спрос растет, а дополнительный доход может быть обеспечен только при больших усилиях, стоимость продукта возрастет. Однако наличие более низких сортов сдерживает рост цен, поскольку использование может быть перенесено на них. Ценность первого сорта высока не потому, что доступны вторые, третьи и четвертые сорта, которые хуже его, а потому, что они не лучшего качества, чем есть на самом деле. Какими бы бедными они ни были, их присутствие несколько снижает интенсивность

спроса на лучшие сорта. Таким образом, считается, что косвенные агенты подвергаются точно таким же сравнениям, заменам и оценкам, когда рассматривается их ценность, как и товары прямого потребления.

Дифференциальное преимущество агентов в количестве их продуктов

2. Рента двух агентов различается, как и количество производимых ими товаров, при прочих равных условиях. В только что рассмотренном случае количество оставалось неизменным, в то время как качество отличалось; теперь следует рассмотреть случай, когда количество отличается, в то время как качество остается неизменным. Возможно, что один сорт препаратов "беднее", потому что он дает меньше плодов, а не плоды более низкого качества. Рассмотрим сначала статическую проблему. Если оба агента приносят совершенно одинаковые плоды, стоимость равных единиц в одном и том же месте и в одно и то же время должна быть одинаковой, а узурфрукты варьировались бы прямо пропорционально количеству продукта. Теперь рассмотрим динамическую задачу. Если спрос на этот плод возрастет, рента вырастет по мере того, как дефицит станет более ощутимым. Сначала будут использоваться агенты, дающие в преобладающих условиях наибольший продукт; позже - более бедные агенты. Возможность прибегнуть к более бедным агентам помешала бы лучшим подняться так высоко.



Классы агентов

по количеству Продукта Одинакового качества

Взаимодополняющие агенты объединяются, образуя продукт

3. Когда для обеспечения безопасности продукта необходимы два агента, ценность, приписываемая каждому из них, зависит от конкурирующих применений. Идея о том, что один агент самостоятельно производит определенный продукт, слишком проста, чтобы соответствовать реальности. Два или более агента объединяются для производства одного продукта, и каждый агент в одно и то же время может быть использован для приобретения других продуктов. Какой бы сложной ни казалась проблема, она решается в соответствии с принципом предельной полезности в каждый момент на каждом рынке. Различные виды использования, образно говоря, делают ставку на агента, и, таким образом, его предельная полезность, как и цена товара, определяется предложением покупателей. Действительно, это предложение покупателей, косвенное. Чем срочнее использование, тем выше ставка. Ощущаемая важность отражается от потребительских товаров, которые требуются, до агента, который поможет их приобрести. Два или более агента, которые взаимно необходимы для приобретения продукта, являются взаимодополняющими товарами. Дополняющим агентом могут быть либо другие материальные агенты, либо рабочая сила.

Интенсивно используемые дополнительные агенты демонстрируют уменьшающуюся отдачу

Когда труд применяется к агенту либо для улучшения Качества, либо для увеличения количества, он подчиняется закону убывающей отдачи. В стремлении увеличить количество продукции труд сначала более интенсивно затрачивается на более совершенных агентов. Если он встречает сопротивление, если отдача уменьшается, его переносят на любой из более бедных агентов, которые находят применение столь же высокого качества, как и те, которые все еще используются в более качественном средстве. Превосходящая эффективность более ранних единиц добавленного агента по сравнению с более поздними называется "дифференциальным преимуществом" двух фиксированных агентов. Результат дневного труда, приложенного к полю, может быть представлен 100, труда второго дня - 90 (это составляет всего девяносто процентов, если считать результативным), труда третьего дня - 75; но более привычно говорить, что первое поле производит на 10 больше, чем второе, и на 25 больше, чем третье, второе на 15 больше, чем третье. К агенту, фиксированному в поставке, относится разница в эффективности применяемого агента.

Неумолимый обширный запас агентов

4. Предельное использование косвенных благ является бесплатным использованием. Здесь снова отмечается тесный параллелизм в процессе оценки прямых и косвенных благ. Существует значительный разрыв в использовании косвенного агента, точка в градации от лучших агентов к более бедным, когда материалы и силы остаются неиспользованными и не имеют никакой ценности. Земля за этой точкой свободна. Поношенные товары в самых разных формах, старые картины, старые машины, которые больше не привлекательны даже для продажи на халяву, образуют беспроцентный запас богатства. Повсюду великое множество неиспользуемых и бесполезных вещей лишь на оттенок отличаются от вещей, которые все еще используются и ценятся. В каждой мусорной куче, мешке для тряпья, лавке старьевщика и на чердаке хранятся вещи, которые когда-то ценились, а теперь находятся на грани использования.

У агентов также есть значительный запас прочности, за пределами которого находятся определенные неиспользованные области применения того, что у нас уже есть. Это более тонкая мысль, но она уже обсуждалась в связи с уменьшением отдачи. Эти потенциальные применения агентов, которые в существующих условиях лежат за пределами допустимого уровня использования, конечно, не имеют никакой ценности. Мы отметили, что между этими двумя маржами существует равновесие. Рента измеряется с нулевой точки полезности либо товара, либо других товаров более низкого качества.

Следствием этого утверждения является то, что существует предел арендной платы, которую что-либо может приносить при любых данных условиях. Ниже текущего предела полезности любых товаров существует большое количество свободных товаров, неиспользованных товаров или неиспользуемых видов использования. Ренту приносит только использование выше этого предела. Рента - это разница между стоимостью товаров более высокого качества и стоимостью бесплатных товаров. Следовательно, это связано с ограничением поставок не прямых агентов лучшего качества или с редкостью более эффективных способов применения этих агентов.

Пересчет арендной платы, экономических и договорных обязательств

Экономическая рента первична

5. Ренту можно переопределить как стоимость ограниченного использования богатства в течение данного периода. Рента - это ощущаемая важность узурфруктов агентов для обеспечения удовлетворения. Она измеряется предельной полезностью любого конкретного класса агентов для обеспечения получения продуктов. Эти определения и обсуждение на протяжении всей этой главы применимы скорее к экономической, чем к договорной арендной плате. Устанавливая и согласовывая арендную плату по контракту, мужчины стремятся оценить важность косвенных благ, важность, которую агент будет иметь при получении продукта. Они предлагают цену за использование вещей, и то, что они предлагают, - это арендная плата по контракту. Арендная плата по контракту основана на существовании экономической ренты. Экономическая рента зависит не от арендной платы по контракту, а от различий в эффективности агентов по обеспечению данного продукта. Если бы не было различий в продукте и не было ограничений на предложение косвенных агентов, рента не могла бы существовать; это было бы невыносимо. Но при существующих различиях неизбежно возникает экономическая рента, поскольку люди не могут удержаться от придания ценности вещам, которые влияют на их желания. Контрактная рента, в свою очередь, появляется везде, где использование богатства становится предметом обмена и соглашения между людьми в свободном обществе.

ГЛАВА 11

РЕМОНТ, ИЗНОС И УНИЧТОЖЕНИЕ МАТЕРИАЛЬНЫХ ЦЕННОСТЕЙ: СВЯЗЬ С ИХ ПРОДАЖЕЙ И АРЕНДОЙ

§ I. РЕМОНТ АГЕНТОВ, ПРИНОСЯЩИХ АРЕНДНУЮ ПЛАТУ

Необходимость восстановления практически всех экономических агентов

1. *Продолжающаяся аренда не прямых агентов зависит от постоянного ремонта определенных деталей, необходимых для их эффективности.* Все земные вещи изнашиваются или разлагаются. Всякий раз, когда рука человека опускается, природа завладевает его работой, независимо от его целей. На неиспользованной одежде собирается пыль, и в ней зарываются мотыльки. Стоит закрыть дом, и окна выбиваются, крыши протекают, а паразиты кишат. Закрыть фабрику - значит ускорить время, когда здания и оборудование будут свалены в кучу мусора. Самые великолепные и прочные творения человека рассыпались под ударами времени. Земля усеяна руинами гигантских инженерных сооружений, акведуков, каналов, храмов и памятников, восстановление которых было бы не меньшей задачей, чем их первое строительство. Повсюду бдительность и ремонт являются условиями постоянного использования богатства. Может показаться, что некоторые произведения природы, такие как водопады, могут использоваться постоянно без ремонта, но они приносят арендную плату только при использовании с другими вещами, которые необходимо постоянно чинить. Необходимо определенное количество труда на берегах мельничного ручья и определенный ремонт плотины, водяного колеса и ворот. Согласно фикции в деловых контрактах, водопад

может рассматриваться отдельно от условий его использования и может быть сдан в аренду, как поле, с соглашением о том, что арендатор продолжит ремонт.

Эффективность использования земли как простого стоячего помещения обычно, по-видимому, не зависит от ремонта. Но и здесь земля приносит ренту в связи с другими приносящими ренту агентами (такими как дома и другие агенты над землей), которые должны быть отремонтированы. Наличие свободного пространства на суше не является полностью косвенным фактором; это всего лишь одно из условий функционирования отрасли, и даже оно часто требует ремонта, чтобы сделать его пригодным для использования. Непрямые агенты варьируются от этих крайних случаев стабильности и долговечности до крайностей хрупкости и эфемерности.

Плодородные земли больших регионов потеряли свою полезность

2. Поскольку большинство качеств, способствующих плодородию земли в сельском хозяйстве, подвержены разрушению, для сохранения ее плодородия необходим постоянный ремонт обрабатываемых земель. Если бы о каких-либо вещах можно было сказать, что они неразрушимы, они были бы творениями природы. В некотором смысле, вся материя неразрушима. Человек не может уничтожить это, он может просто изменить его состояние. Но в экономических дискуссиях рассматривается ценность вещей, и с этой точки зрения все в какой-то степени поддается разрушению. Последствия плохого ведения хозяйства очевидны повсюду, и во многих регионах плодородные поля были физически и экономически уничтожены. В Азии земли, на которых когда-то проживали миллионы, возможно, сотни миллионов человек, теперь превратились в пустыни. Египет, на время превратившийся в полупустыню, только в прошлом столетии был в определенной степени восстановлен за счет использования новых методов и возврата к старым. Многие районы, которые были житницами Рима, теперь с трудом могут прокормить немногочисленное, полуголодное население. Земли или, во всяком случае, элементы, придававшие им ценность, были уничтожены.

Истощение некоторых американских земель

Даже в молодой Америке можно увидеть последствия неспособности содержать землю в порядке. По мере того как открывались новые богатые земли на Западе, старым землям на Востоке было позволено изнашиваться, и многие из них были заброшены. На новых землях, в свою очередь, применялись те же методы, используя первый богатый запас плодородия без каких-либо попыток сохранить качество почвы. Возможно, это была лучшая политика для того времени; было бы неэкономично использовать методы интенсивного земледелия Старого Света, когда открывались такие богатые обширные территории. Но этот процесс был разрушительным для природных ресурсов. По мере продвижения поселений на запад огромные леса превращались в пепел, а почва лишалась плодородных элементов, на накопление которых природе потребовались столетия.

Износ деталей железной дороги

3. Все машины и приспособления, используемые при транспортировке и производстве, в той или иной степени являются скоропортящимися. Возьмем в качестве примера крупное транспортное агентство - железную дорогу. Дорожное полотно, которое представляет собой

всего лишь естественную почву, выкопанную или засыпанную до лучшего качества, является наиболее постоянной частью; однако каждый мороз ослабляет, каждый дождь подрывает часть ее. Землетрясения, оползни и наводнения засыпают канавы или разрушают насыпи. Необходима постоянная работа, чтобы поддерживать его в надлежащем состоянии и безопасно использовать. Над ним находится рельсовый путь, чуть менее постоянный, его чаще меняют. Шпалы гниют, и даже стальные рельсы время от времени приходится заменять. Подвижной состав все еще менее долговечен, и различные детали различаются по сроку службы. Говорят, что колесные шины заменяют четыре раза, котел - три раза, а краску - семь раз, прежде чем локомотив полностью изнашивается. Масло, используемое в колесе, которое является необходимой частью работающей машины, необходимо наносить каждый день.

Износ производственного оборудования

Существует большая разница в сроке службы производственных приборов. Здание довольно долговечно, однако средняя норма износа составляет полтора процента. должно быть предоставлено время в год, чтобы компенсировать снижение его стоимости более чем на пятьдесят процентов за тридцать лет. Машины сильно отличаются долговечностью; хорошо сделанные, прочные машины обесцениваются примерно на пять процентов. ежегодно. Двигатели и котлы изнашиваются быстрее, чем ходовая часть; вышедшие из строя инструменты приходится заменять каждые второй-четвертый год; в то время как материалы, потребляемые в промышленности, должны ремонтироваться и заменяться при каждом повторении производственного процесса. Если завод должен поддерживать свою работоспособность в соответствии с условиями договора аренды и продолжать свою арендную мощность, все в нем должно время от времени ремонтироваться и заменяться.

Пренебрежение ремонтом часто приводит к пагубным последствиям

4. Небрежное отношение или отсрочка ремонта должны привести к снижению доходности арендной платы. Негбрежное отношение к ремонту может привести к различным результатам на заводе. Пренебрежение одного рода просто снижает текущую арендную плату, не препятствуя будущему восстановлению завода до его полной работоспособности. Если определенные необходимые инструменты изнашиваются и их не заменяют, завод в целом будет менее эффективным. Поскольку каждая часть всего оборудования необходима в должной пропорции, потери от аренды будут соответствовать не только потере эффективности отсутствующих инструментов, но и снижению эффективности оставшегося оборудования. Несоблюдение правил посева приводит к тому, что земля в целом становится непригодной для выращивания урожая этого года. В других случаях пренебрежение ремонтными работами увеличивает расходы на ремонт и сокращает будущую аренду. Пословицы "Один вовремя наложенный шов экономит девять" и "Унция профилактики стоит фунта лечения" должны применяться в каждой отрасли. Пренебрежение ремонтом крыши приводит к повреждению на сумму, во много раз превышающую стоимость новой крыши. Неспособность заменить болт стоимостью пять центов может привести к поломке стойки и выходу из строя машины стоимостью во много долларов. Горсть земли на дамбе может спасти целую страну от разрушения.

Но иногда бывает экономичным

Однако пренебрежение ремонтом может быть экономически выгодным, когда внешние условия сначала снизили спрос на агента и, следовательно, стоимость аренды. Когда маршрут путешествия меняется, поддерживать старый отель в том же состоянии ремонта, что и в те времена, когда он пользовался большим покровительством, нецелесообразно. Иногда старым заводам лучше позволить обесцениваться, в то время как стоимость ремонта вкладывается в более процветающие отрасли. В приходящем в упадок районе дома приходят в упадок, и владельцы видят, что "содержать их в порядке не окупится".

§ II. СНИЖЕНИЕ ДОХОДНОСТИ АГЕНТОВ, НАХОДЯЩИХСЯ В РЕМОНТЕ, ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ АРЕНДНОЙ ПЛАТЫ

Ремонт не всегда может предотвратить окончательный распад реагентов

1. Даже там, где ремонт ведется тщательно и текущая арендная плата не уменьшается, будущая арендная плата может снижаться из-за естественного износа. В сути вещей происходят изменения, которые невозможно предотвратить никаким вниманием к ремонту. Дерево в каркасе будет гнить, металлы кристаллизуются. Существует также неизбежный износ деталей, которые невозможно заменить без замены всей машины. Цель современных производителей - создавать машины, подобные замечательной one-horse shay, с одинаковой долговечностью каждой детали. Развитие в Америке системы "взаимозаменяемых деталей" значительно упростило и удешевило ремонт и продлило срок службы машин; тем не менее, в конце концов, они попадают на свалку металлолома. Этого общего износа, по-видимому, почти удастся избежать на крупных заводах, где производится серийная замена деталей, но иногда какое-либо изобретение или усовершенствование технологического процесса требует почти полностью нового оборудования. Один старик однажды сказал мне: "Я прожил в этом доме сорок лет: он был хорошо построен, его регулярно перекрашивали, из него никогда не вытекало ни капли, и он так же хорош, как и всегда. Я не вижу причин, по которым его нельзя было бы сохранить навечно, если бы его всегда содержали в ремонте ". Но сейчас этого нельзя было сказать о доме. В общем, наконец-то прекращается приносящая ренту способность богатства, и все это должно быть заменено.

Технические изменения сводят на нет использование агентов

2. Изменение изобретений и процессов может снизить арендную плату агентов независимо от их материального состояния. Рента зависит от косвенного отношения вещей к потребностям; это отношение может быть изменено, если будет найден какой-то другой агент, способный более непосредственно удовлетворять эти потребности. Меняются не только материалы для отделки домов, но и мода и инженерные навыки, что делает старые особняки унылыми и неудобными, и влияет на их способность приносить арендную плату. В прогрессивном обществе каждый момент времени многие агенты, приносящие ренту, выходят из употребления. Оборудование на мукомольных заводах было почти полностью заменено, некоторые его части неоднократно менялись, в то время как старые жернова были заменены валковыми. Энергия воды, из-за ее неопределенности, была заменена во многих местах энергией пара, и во многих местах энергия пара, в свою очередь, соперничала с энергией воды после усовершенствований в производстве и передаче электроэнергии. Изменение в процессе производства бумаги вывело из употребления большую часть оборудования, которое было

лишь частично спасено за счет его демонтажа и приспособления для производства более грубых сортов бумаги. Многие второстепенные изобретения в черной металлургии, особенно бессемеровский процесс, вывели из употребления большое количество старых приборов.

Производственные условия влияют на использование агентов

3. Изменение внешних условий, которые дают повод для использования агентов, может привести к обесцениванию. Исчерпание материалов, из которых изготовлено оборудование, может снизить его полезность. Лесопилка, расположенная посреди леса, приносит высокую прибыль, пока сохраняется лес, но когда лес вырубается, стоимость самой лесопилки падает. Если его не удастся вывезти в другой лес и таким образом восстановить его доходность, он будет иметь ценность только как металлолом; он стал косвенным агентом в неподходящем месте. Оборудование для бурения нефтяных скважин, где обнаружены богатые запасы нефти, какое-то время имеет высокую арендную плату, но когда нефтяные месторождения заканчиваются, стоимость оборудования падает, поскольку оно стоит больше или меньше затрат на его транспортировку, в зависимости от того, близко или далеко находится следующее нефтяное месторождение. Изменения в моде, требующие различных видов продукции, приводят к снижению стоимости старых агентов. Крупная соль, выпаренная солнцем, использовалась нашими отцами, но более тонкий продукт парового процесса вытесняет продукт старых солнечных установок. Поскольку домотканый материал вышел из употребления, большая часть оборудования, все еще находившегося в хорошем физическом состоянии, была выброшена. Изменения в транспорте вызывают революцию в промышленных методах. Многие процветающие небольшие кузницы на проселочных дорогах Пенсильвании пришли в негодность после строительства железных дорог. Новые кузницы были построены в удобных пунктах, откуда материалы и изделия можно было доставлять по железной дороге.

Различные уровни эффективности у носителей ренты

4. Агенты, занятые в любой отрасли, варьируются от более эффективных с высокой арендной платой до менее эффективных с низкой арендной платой в более или менее регулярных сериях. Из этого следует, что по мере продолжения этих изменений место агентов на шкале эффективности постоянно меняется. Различные агенты представляют все уровни эффективности. Один из них обесценивается, возможно, позже восстанавливается и занимает высокое место, и снова обесценивается, пока, наконец, не будет выброшен из употребления. Один ткацкий станок воплощает в себе последние усовершенствования и соответствует самому плодородному полю; другой все еще можно заставить приносить небольшую ренту; использование третьего приводит к определенным потерям. Огромное количество агентов, не взимающих арендную плату, находятся чуть ниже предела использования в каждой отрасли. Некоторые из них заброшены навсегда; некоторые будут снова использованы, когда условия ведения бизнеса улучшатся. Когда металлургическая промышленность приходит в упадок, многие кузницы не поддаются дутью; но когда железо снова пользуется спросом, происходит постепенное освоение заброшенных кузниц, фабрик и станков по мере того, как они приближаются к пределу прибыльного использования. Многие агенты, фактически не зарабатывающие арендную плату, могут стать получателями арендной платы из-за изменения условий ведения бизнеса.

§ III. РАЗРУШЕНИЕ ЕСТЕСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ МАТЕРИАЛОВ

Уничтожение американских лесов

1. Значительная часть промышленности в настоящее время осуществляется без учета сохранения источника дохода. Ярким примером этого является использование, или, скорее, уничтожение, американских лесов. В прошлом столетии спрос на древесину быстро рос как из-за внутренних потребностей, так и из-за потребностей старых стран. Было использовано огромное количество древесины и еще большее количество выброшено впустую, деревья были повалены, земля выжжена, древесина уничтожена любым способом, который позволил бы расчистить почву, — древесина, которая сегодня имела бы гораздо большую ценность, чем расчищенная земля, на которой она стояла. Учитывая нынешние потребности и условия, труд, по-видимому, был не просто потрачен впустую.

Влияние на стоимость древесины

Прямым следствием такого сокращения поставок стало повышение стоимости древесины. Для поселенцев большая часть древесины была хуже, чем бесполезна; они платили и трудились, чтобы избавиться от нее; теперь запасы древесины приходится искать на самых окраинах нашей территории: во Флориде, Мэне, северном Мичигане и Висконсине, Вашингтоне и Орегоне. Поставки из Вашингтона и Орегона практически недоступны в восточных штатах из-за дороговизны транспортировки. Профессор Марш тридцать лет назад поразительно охарактеризовал проводимую политику: "Мы разбираем бревна фундамента и деревянные панели дома, в котором живем, чтобы сварить нашу похлебку".

Физические эффекты

Косвенные последствия этих изменений не менее значительны, чем прямые. Леса оказывают огромное влияние на климат, температуру и почву; они влияют на влажность. Они выравнивают течение ручьев, умеряют наводнения и, предотвращая размыв богатой почвы, не дают склонам гор превратиться в голые и бесплодные скалы. Итак, в течение последних двух десятилетий люди в Америке начали задумываться о лесном хозяйстве. Его цель - вернуть лесам статус постоянных источников ренты, сделать так, чтобы горы давали не временный запас, а постоянный урожай древесины.

Возможное истощение запасов угля

2. Добыча угля и других полезных ископаемых сокращает для будущих поколений и без того ограниченные запасы. Залежи угля на земле были обнаружены совсем недавно. Такой маленький город, как Итака, вероятно, использует сегодня большее количество угля, чем использовалось во всей Европе два столетия назад. Большие залежи угля и их ранняя разработка в Англии долгое время давали большое преимущество английской промышленности перед промышленностью других стран. Однако в Англии впервые почувствовали страх перед истощением запасов угля. Профессор Джевонс в 1861 году забил тревогу; он предсказал, что, поскольку залежи угля в Америке во много раз больше, чем в Англии, промышленное превосходство неизбежно перейдет к Америке. Превосходство в производстве угля и железа уже перешло к Америке, а вскоре оно перейдет и в текстильной промышленности. В Англии доступные запасы угля ограничены, приходится прокладывать более глубокие шахты, а добывать уголь приходится с большими трудностями и затратами. За

последние несколько лет цена на уголь в Англии выросла и продолжит расти в будущем. Запасы угля в Америке в тридцать семь раз больше, чем в Англии, но даже они скоро будут исчерпаны. И все же со стороны всех, за исключением угольного треста, в Америке наблюдается бездумное пренебрежение к будущему. Запасы меди, железа и свинца на привилегированных позициях также ограничены и быстро сосредотачиваются в руках крупных компаний. Растущий спрос на эти продукты обеспечивает стабильно растущий доход от их ежегодного использования. Стоимость рудников, основанная на ряде доходов, которые они принесут, может увеличиваться, в то время как количество их неиспользованных сокровищ уменьшается.

Многие природные ресурсы быстро истощаются

3. Истощение естественных запасов материала связано с цивилизацией, но это угрожает положить конец промышленному прогрессу. Дикарь не углубляется настолько, чтобы постоянно использовать мир, в котором он живет. Он использует плоды, которые находит, и эти плоды, почти без исключения, обновляются на следующий год. Единственными рудниками, которые разрабатывались в древние времена, были золотые и серебряные рудники, в то время как рудники полезных металлов были затронуты лишь слегка. В течение последнего столетия земная кора разрабатывалась с поразительной быстротой. Научные знания и механические усовершенствования объединились, чтобы открыть хранилища геологических эпох. При постоянно растущем объеме их использования многие важные материалы должны быть исчерпаны в недалеком будущем. Хотя вполне вероятно, что для многих из них будут найдены заменители, перспективы в некоторых направлениях мало обнадеживают. Рассматривать конечные доходы, исчерпываемые источники снабжения как постоянные источники дохода ведет как к необоснованной теории, так и к безрассудной практике.

ГЛАВА 12

УВЕЛИЧЕНИЕ ЧИСЛА АРЕНДОДАТЕЛЕЙ И РАЗМЕРОВ АРЕНДНОЙ ПЛАТЫ

§ 1. УСИЛИЯ ЛЮДЕЙ ПО УВЕЛИЧЕНИЮ ПРОИЗВОДСТВА И НОСИТЕЛЕЙ РЕНТЫ

Желание иметь лучших агентов побуждает людей к совершенствованию

1. В то время как человек уничтожает одних агентов производства, он приумножает множество других. Мы отметили множество видов обесценивания, разрушения и изнашивания богатства; но нормальным явлением в здоровом обществе в целом является увеличение числа носителей ренты. Увеличение ренты обусловлено двумя причинами: изменениями в агентах, благодаря которым они становятся технически более эффективными или более многочисленными; и изменениями, происходящими вне агентов, влияющими на полезность продуктов. Первый из них будет рассмотрен в этом разделе.

Повышение эффективности агентов обычно является целью отдельного производителя и, таким образом, приводит к увеличению запаса богатства. Однако в некоторых случаях улучшения, такие как дноуглубление гаваней или защита лесов, осуществляются мужчинами коллективно при содействии правительств. Однако где-то в умах людей должно зародиться желание этих изменений. Увеличение большинства вещей сопряжено с "затратами" или жертвами в

психологическом смысле; то есть человек должен стремиться, возможно, страдать, чтобы получить определенный результат. Следовательно, эта цель должна быть желательна сама по себе, а социальная организация должна быть такой, чтобы у людей был стимул прилагать необходимые усилия.

Улучшения за счет адаптации природных ресурсов

2. Носители ренты могут увеличиваться в количестве и улучшаться в качестве путем приспособления природных ресурсов к целям человека. Чтобы добыть пищу, мужчины используют участки земли, которые в данных условиях дают самый крупный продукт. Другие участки, менее плодородные или по какой-то причине менее доступные, вырыты канавами, выложены плиткой и насыпаны, а удобрения доставляются вверх по крутым склонам холмов, чтобы создать почву на самых утесах. В торговле и на транспорте открываются новые пути с помощью каналов, железных дорог и туннелей. Строительство перешейного канала повысит эффективность судов, курсирующих между Нью-Йорком и Сан-Франциско, что позволит им перевозить больший объем грузов в течение года. Плата за проезд будет представлять собой для пользователей расходы, лишь частично компенсирующие возросшую эффективность транспортных агентов. Благодаря строительству причалов, дноуглублению гаваней и многим другим методам количество и эффективность косвенных агентов постоянно растут.

Техника - это приспособление к использованию природных ресурсов

3. Получатели ренты могут быть увеличены за счет изобретений и усовершенствований, которые делают машины сильнее, быстрее и качественнее. Это утверждение логически не отличается от предыдущего. Машина - это устройство материальных объектов, посредством которого сила может быть косвенно применена для перемещения материи. Нет четкой границы, отделяющей машины с точки зрения формы, назначения или причины ценности от искусственно улучшенных природных агентов, которые мы обсуждали. Точно так же, как поле осушают, вспахивают и возделывают, чтобы оно лучше подходило для получения урожая, так и железной руде придается форма, называемая машиной, лучше приспособленной для резки, вырезания и ткачества по желанию человека. Машины - это всего лишь адаптация природных ресурсов.

Повышение качества агентов

Увеличение оборудования может быть как качественным, так и количественным. Эти две причины в большинстве случаев приводят к одному и тому же результату. Если качество или эффективность ткацких станков удваиваются, это означает, что их количество выросло в той же пропорции. По своей экономической функции вьючное животное не может быть нелогично отнесено к неодушевленным машинам. Лошади в Америке за последние годы значительно улучшились за счет импорта чистокровного поголовья из Европы. Десять или пятнадцать лет назад было обнаружено, что поголовье лошадей в Соединенных Штатах сократилось, и было много комментариев по поводу этого свидетельства упадка отрасли. Не сразу было признано, что в конине воплощено больше лошадиной силы, чем когда-либо прежде, поскольку одна нормандская лошадь обладает силой нескольких мексиканских мустангов. Одни только цифры не являются показателем эффективности.

Увеличение числа и улучшение группировки агентов

4. Рост благосостояния и улучшение состояния окружающей среды происходят как за счет увеличения количества приборов и их улучшенного расположения, так и за счет изменений в их виде. Машина - это приспособление различных природных агентов друг к другу с целью получения более эффективного агента, а машины, в свою очередь, могут быть приспособлены как части более крупной производственной системы. Идеал современной заводской системы состоит в том, чтобы расположить оборудование таким образом, чтобы ни одна частичка материала не совершала ненужного движения. Бревно, пройдя через мельницу, автоматически переносится с одного станка на другой до тех пор, пока не превратится в рулон бумаги или коробку с зубочистками, готовую к использованию. На американском часовом заводе один человек обслуживает двенадцать или пятнадцать автоматических станков. Маленький латунный стержень автоматически подается в станок; деталь отрезается, берется металлической рукой, похожей на человеческую; помещается в токарный станок и перемещается или крепко удерживается, пока он проходит пятнадцать или двадцать процессов; а затем опускается в коробку, где он готов к "сборке" часов. По мере совершенствования оборудования фабрики, производящие смежные продукты, группируются, чтобы сделать систему еще более эффективной.

По мере увеличения количества агентов они распределяются таким образом, чтобы быть наиболее полезными для владельца. Человек, у которого есть два зонтика, держит один у себя в офисе, а другой дома; студент, у которого есть две книги одного типа, держит одну у себя в комнате, а другую в университете; фермер, у которого есть две мотыги, держит одну в сарае, а другую в отдаленном поле, и благодаря такому распределению эффективность агентов повышается.

Большая и улучшенная окружающая среда

Цель прогрессивного общества - расширять окружающую среду и постоянно улучшать ее для удовлетворения потребностей. Это делается в основном с помощью механических агентов, которые улавливают природные силы мира, помещают их в нужное место в нужное время и заставляют их поступать правильно, или которые группируют и соотносят материалы мира правильным образом. Для этого могут быть созданы некоторые группировки в химическом и физическом мире, которые не соответствуют целям человека. Таким образом, мир все больше и больше становится великой мастерской, все лучше и лучше приспособляемой к потребностям человека.

Увеличение доли одних носителей ренты снижает арендную плату других

5. Улучшение окружающей среды общества в некоторых направлениях снижает ренту в других частях. Желание индивида состоит в том, чтобы повысить эффективность своих собственных носителей ренты, но при этом он воздействует на агентов, принадлежащих и контролируемых другими. Идеал с социальной точки зрения состоит в увеличении не арендной платы, а благосостояния общества, и это не всегда идеал индивидов, преследующих свои собственные интересы. Однако по мере повышения эффективности некоторых агентов становится ненужным и невыгодным использовать менее плодородные поля; они перестают приносить ренту, и рента с более богатых полей падает под влиянием нового предложения продуктов. Некоторые изобретения внезапно повышают эффективность бесплатных благ до такой степени, что менее эффективные арендованные агенты выбрасываются из употребления, а коэффициент использования перемещается на более высокий уровень, чем это было раньше.

Усовершенствованные типы машин более или менее быстро вытесняют более старые, менее эффективные типы, которые, следовательно, более или менее полностью теряют свою способность приносить ренту задолго до того, как они физически изнашиваются. Когда происходят улучшения в сельском хозяйстве, применимые к значительной площади земли, и продукт, таким образом, увеличивается и удешевляется, более бедные земли забрасываются. Изобретения и усовершенствования, таким образом, постепенно становятся общим достоянием, увеличивают количество бесплатных благ и видов свободного использования, не приносящих арендной платы и открытых для каждого. Тот, кто улучшает качество машины или экономичность процесса, может, таким образом, непреднамеренно нанести ущерб некоторым владельцам агентов с низкой арендной платой, в то же время непреднамеренно повышая благосостояние массы людей, для которых таким образом повышается предел использования.

§ II. ВЛИЯНИЕ СОЦИАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ НА ПОВЫШЕНИЕ РЕНТЫ КОСВЕННЫХ АГЕНТОВ

Эффект снижения содержания конкурирующих агентов

1. Изменения в количестве и виде конкурирующих ресурсов могут повышать ренту конкретных агентов. Рента может увеличиваться без увеличения количества определенной группы агентов или без изменения их технической эффективности. Как изменения в условиях общества могут снижать ренту, так и другие изменения могут ее увеличивать. Количество агентов одного и того же вида может уменьшиться либо полностью, либо относительно. Если некоторые из конкурирующих машин уничтожаются, рента с оставшихся машин повышается, в то время как если обнаруживаются новые источники либо в природе, либо благодаря усовершенствованным промышленным процессам, рента старых агентов падает.

Эффект от новых применений агентов

2. Открытие новых применений агентов или их продукции повышает их арендную плату. Часто обнаруживается, что сельскохозяйственные угодья самого бедного вида содержат залежи ценных полезных ископаемых. Такая удачная находка сняла залог с фермы в восточной Пенсильвании, с которой за два-три года был взят полевой шпат, превышающий по стоимости сельскохозяйственную продукцию той же земли за последние пятьдесят лет. Открытие участков со строительным камнем, углем, природным газом или нефтью может увеличить годовую арендную плату (или роялти) за землю в десять раз по сравнению с прежней общей стоимостью. Пригодность к выращиванию крапивы обычно не является достоинством земли, но открытие того, что на определенных полях крапива, используемая для изготовления ткани, получается превосходного качества, заставляет их приобретать новую ценность. Минеральный источник, из-за предполагаемых или доказанных целебных свойств его вод, может быть для владельца ничем не хуже рудника. Особая пригодность сельдерей для выращивания может превратить болотистые земли в существенный источник дохода.

Социальные изменения постоянно заставляют агентов переходить от более низкого использования к более высокому. По мере роста населения и появления новых отраслей промышленности сельскохозяйственные земли используются под жилые участки и, в свою очередь, для деловых целей. Таким образом, арендная плата растет, и этот рост отражается на более высокой продажной стоимости земли. Если возникает новый спрос на продукцию какой-либо машины, ее арендная плата повышается, хотя она может продолжать выпускать тот же

продукт, что и в количественном выражении. Ибо, если количество потребителей увеличивается, данное предложение агентов становится относительно меньшим, чем раньше.

Внезапные колебания спроса

3. Повышение арендной платы в связи с социальными изменениями может быть относительно постоянным или временным. Условия ведения бизнеса иногда меняются быстро. Острый спрос на спецтехнику быстро повышает ее арендную плату и стоимость. Говорят, что кружевное оборудование иногда выходит из употребления на несколько лет, пока внезапное возобновление спроса на кружево не приведет к тому, что арендная плата через два года превысит первоначальную стоимость. В такие периоды стоимость фабрик значительно возрастает, но после нескольких лет процветания бизнес снова рушится. Такие периоды процветания дают возможность бизнесмену и промоутеру продать фабрику по самой высокой цене. Оборудование, приспособленное только для специального продукта, не будет продаваться так легко, когда в нем меньше необходимости для его специального использования, как то, которое, подобно токарному станку, может использоваться для многих целей; но чем более специальные приспособления необходимы для определенного продукта, тем выше, более ненормальной будет их временная ценность, когда они внезапно понадобятся. Земля рядом с местом проведения экспозиции приобретает очень большую ценность и снова приходит в упадок после окончания экспозиции. Во время англо-бурской войны лошади и мулы подорожали в Соединенных Штатах из-за британских закупок.

Вызвать усилия по увеличению предложения агентов

Одновременное повышение стоимости любого агента вызывает попытку его дублировать или найти ему замену; эта попытка, в случае успеха, ставит галочку или устанавливает ограничение на повышение. В этом поиске новых устройств человек, способный видеть наиболее быстро и ясно, имеет ключ к богатству. Некоторые виды реагентов, такие как редкие минералы или инструменты, которые могут быть произведены только высококвалифицированным трудом, не могут быстро увеличиваться в количестве и оставаться высокими в цене в течение длительного периода; и благоприятно расположенные строительные площадки иллюстрируют тот же принцип. В некоторых случаях, это правда, спрос может быть вызван какой-либо временной причиной, например, в период необоснованных спекуляций землей, но обычно растущая стоимость местоположения обусловлена устойчивым изменением численности населения или бизнеса.

Франшизы защищают растущую ренту от влияния замещения

4. Такие коммунальные предприятия, которые защищены от конкуренции франшизами, часто повышают арендную плату с увеличением численности населения. К ведущим классам коммунальных услуг относятся гидротехнические сооружения, газовые заводы, уличные железные дороги, паромы и причалы. Очевидно, что это лишь специальная иллюстрация только что изложенного принципа, когда некоторым агентам нелегко найти замену. Публичные франшизы дают владельцам право на особые, иногда эксклюзивные привилегии и юридически защищают их от конкуренции. Не все франшизы ценны; многие уличные железные дороги являются неудачными предприятиями, поскольку доходов недостаточно для покрытия расходов, не говоря уже о процентах от инвестиций. Но когда за них платят много, их высокая ценность обусловлена невозможностью конкуренции. Автомобили,

мулы, динамо-машины, паровые двигатели и другие средства, используемые для транспортировки, имеют особую доходность, поскольку другие подобные средства запрещено использовать на этом рынке.

Различные виды "незаработанных приростов"

5. *Промышленность изобилует случаями незаработанного прироста стоимости из-за случайных и социальных причин, повышающих ренту с богатства.* Термин "Незаработанный прирост" может быть определен как увеличение ренты (или стоимости) агентов за счет чего-то иного, чем усилия или заслуги владельца; фактически, это то, о чем мы говорили. В некоторых случаях влиятельные или богатые люди могут добиться социальных изменений совершенно законными способами. Владелец крупного завода, перемещая его в сельскую местность, может скупить прилегающие земли и основать город, превратив пастбища и кукурузные поля в ценные участки под застройку. Опять же, социальные изменения производятся безнравственно, если не незаконно, когда богатые люди или влиятельные политики добиваются принятия законов, которые приносят пользу им, но которые могут разорить многих других граждан.

Также много шансов на проигрыш

Однако в большинстве случаев социальные изменения вызваны безличностью. Индивидуальный владелец, получающий от них прибыль, бессилен повлиять на результат. Он может лишь в некоторой степени адаптировать свое поведение, чтобы извлечь выгоду. Он может стремиться увеличить количество и качество и получить контроль над такими агентами, которые, как он предвидит, принесут более высокую ренту. При составлении такого прогноза существует вероятность как потерь, так и выгод. В последние годы часто используется термин "незаработанный прирост". Часто предполагается, что это своеобразная вещь, резко контрастирующая с другими изменениями стоимости. Приведенный выше поспешный обзор может послужить для того, чтобы показать, насколько многообразны и сложны его примеры и какую важную роль он играет в современной промышленности.

ПОДРАЗДЕЛЕНИЕ С—КАПИТАЛИЗАЦИЯ И ВРЕМЕННАЯ СТОИМОСТЬ

ГЛАВА 13

ДЕНЬГИ КАК ИНСТРУМЕНТ ОБМЕНА

§ 1. ПРОИСХОЖДЕНИЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ДЕНЕГ

Рассмотрение вопроса о деньгах больше нельзя откладывать

1. *Бартерный обмен товарами в большинстве случаев чрезвычайно затруднен.* До сих пор мы не рассматривали тему денег и, насколько это возможно, избегали даже употребления этого термина. Ценность в экономике не зависит от денег и не обязательно связана с ними. Вещи можно сравнить по их полезности, оценить их важность для нашего благосостояния, не

прибегая к деньгам. Многие проблемы экономики могут быть довольно подробно обсуждены и решены без использования слова "деньги" или любого другого термина с аналогичным значением. Но сегодня невозможно зайти очень далеко в обсуждении экономических вопросов, не используя концепцию денег, которая неразрывно связана с каждой практической и теоретической проблемой в экономике. Мы оттянули до крайнего предела официальное признание предмета; но теперь мы приближаемся к вопросу о капитале и проценте, и избежать предварительного рассмотрения концепции денег больше невозможно.

Точное измерение коммунальных услуг невозможно без какого-либо средства обмена

Рассматривая проблему обмена потребительскими товарами, мы предположили, что можно взвесить небольшие различия в предельной полезности товаров и что такие различия оказывают влияние на обмен. Теперь при бартерном обмене такая малая оценка невозможна. При бартере вещи обмениваются непосредственно друг на друга в натуральной форме. Если две вещи случайно не совпадают по стоимости, обмен не может быть завершен. Должен быть найден эквивалент или кратность, если мы хотим уравнивать предельную полезность двух товаров для любой из сторон путем обмена. Поскольку в большинстве случаев эта корректировка должна быть очень неполной, многие обмены, которые в противном случае были бы выгодными, не могут состояться. На более ранних стадиях развития такая тщательная оценка ценности отсутствует. Дети этого не делают. Типичная сделка маленького мальчика - это "даже обмен"; Джонни обменивает свой пряник на складной нож Джимми. Это знаменует эпоху в промышленном развитии мальчика, когда он начинает запасаться булавками и обменивает уже не конфеты на яблоки, а и то, и другое на булавки, которые стали средством обмена в его мальчишеском мире. Тогда он сможет выражать ценности в гораздо более точных терминах. В нашем обществе большинство детей рано знакомятся с этой концепцией; но путешественники обнаруживают, что некоторые дикие племена все еще находятся на ранней детской стадии развития, неспособные усвоить мысль об общем средстве обмена. Когда из-за отсутствия средства обмена происходит сбой в настройке утилит, происходит потеря возможного преимущества при каждом проигранном обмене. Это еще одна трата времени и напрасных усилий на поиск чего-то, что будет принято в обмен, и потеря компенсирует значительную часть прибыли даже при осуществлении бартера.

Установлено, что деньги служат общим средством обмена

2. Какой-то приятный товар общего пользования становится деньгами, то есть принимается в качестве средства обмена. Только что упомянутые трудности преодолеваются за счет использования средства обмена. Средство обмена - это просто один из видов богатства, которое берется не для себя, а для передачи другим, в надежде, что оно позволит берущему удовлетворять свои потребности и распределять свою покупательную способность более эффективным способом. Деньги - это "изобретение" в том смысле, что это средство обмена, которое независимо вошло в употребление в огромном количестве сообществ. Это изобретение не в смысле внезапно появившегося механического устройства, а скорее в смысле социального обычая, который растет по мере того, как его удобство проверяется практикой. Деньги используются, в той или иной степени, везде, за исключением самых примитивных племен. С исторической точки зрения деньги, впервые использованные в любом сообществе, в каждом конкретном случае рассматриваются как товар, способный принести немедленное удовлетворение, прямое благо в немедленном использовании. Затем они постепенно начинают

использоваться как деньги, которые являются косвенным агентом. Еще позже, когда привычка к деньгам прочно укоренится, может появиться своего рода материал, не имеющий никакой пользы, кроме как в качестве средства обмена.

Свойства первобытных денег

3. Деньги по своему происхождению - это тот товар, который наилучшим образом сочетает в себе качества, позволяющие легко продавать, носить с собой, знать, хранить, делить и объединять. Очевидно, что если какой-то один товар постепенно получит такое применение в качестве средства обмена, то возникнет выбор; некоторые вещи будут подходить лучше, чем другие. Во-первых, эта вещь должна обладать качеством товарности. В каналах обмена ее берут не потому, что она нужна сама по себе, а потому, что она поможет получить что-то еще, что нужно. Однако, чтобы быть уверенным в готовой продаже в первобытном сообществе, это должно быть то, что обычно требуется. Еда и одежда, которые удовлетворяют основные физические потребности, являются наиболее часто используемыми и желанными из всех товаров. Но у них нет второго качества хорошего денежного материала, имеющего большую ценность в небольших объемах, - транспортабельности. Еда крупногабаритная. Перенос оленины или мешка с пшеницей на спине на небольшое расстояние требует таких же усилий, как и при добывании пищи. Меха, однако, обладают этим качеством в высокой степени в сочетании с другими качествами денег, о чем свидетельствует их широкое использование в обменах северных племен. В-третьих, вещь должна быть узнаваемой; подделок должно быть легко избежать, а качество должно быть легко проверить: это качество узнаваемости. Любовь к украшениям универсальна в человеческих обществах и придает ценность многим материалам, в высокой степени сочетающим названные до сих пор качества. В-четвертых, денежный материал, полученный в обмен, должен сохраняться без потери качества, возможно, в течение длительного периода времени, пока его можно будет обменять снова. Продукты питания не отвечают этому требованию, поскольку являются органическими и скоропортящимися. Но некоторые металлы, обладающие ценностью в небольших объемах, товарностью, узнаваемостью и долговечностью, шаг за шагом вытеснили другие формы денег. Наконец, деньги должны быть изготовлены из материала, который легко разделять и объединять. Большим удобством в небольших транзакциях является возможность представлять дробную стоимость мелкой монетой. Таким образом, денежный материал также легко перемещается в зависимости от его использования в качестве денег. Это очень плохие деньги, которые не обладают этим качеством, но вещь может служить за деньги в более крупных сделках и без этого. Таким образом использовались крупный рогатый скот, рабы и земля, хотя они в очень грубой форме отвечают этим фундаментальным требованиям к денежному материалу.

Промышленные изменения влияют на удобство использования определенных денежных форм

4. Меняющиеся материальные и производственные условия общества меняют вид используемых денег. Использование денег, как только что было показано, является результатом целого ряда различных мотивов у мужчин. Вещи, которые имеют наивысшие притязания на денежную пригодность у людей на одной стадии развития, будут иметь низкие притязания на другой. По мере прохождения каждой из этих стадий пригодность вещи, используемой в качестве денег, либо увеличивается, либо уменьшается. Окончательный выбор зависит от совокупности всех преимуществ. Использование материала может стать более общим или менее общим. Раковины, используемые для украшения в бедных сообществах, перестают

использоваться таким образом на более высоком уровне развития, и, таким образом, их товарный вид прекращается. Меха, используемые на каком-то этапе развития в качестве денег во всех северных странах, перестают быть в целом товарными, когда пушные звери практически истребляются и торговля мехом приходит в упадок. Одно время табак был в Виргинии основным продуктом питания. Торговцы всегда были готовы купить его, и его рыночная цена была известна всем; но поскольку он перестал быть почти эксклюзивным продуктом провинции, он утратил известность и товарный вид, которые были у него раньше. В сельскохозяйственных и скотоводческих общинах, где у каждого была доля на пастбище, крупный рогатый скот был довольно удобной формой обращения денег, но в наши дни это было бы крайне неудобно; городской торговец, обменивающий товары на польско-китайских свиней и техасских бычков, позавидовал бы владельцу белого слона, вошедшему в поговорку.

Доказанная пригодность золота и серебра в качестве денег

Стоимость денежного материала может настолько сильно упасть в результате увеличения производства, как в случае с железом, оловом, медью, что он станет непригодным. Опять же, по мере роста богатства, расширения обмена, развития использования денег, распространения торговли на все более отдаленные страны более тяжелые, менее драгоценные металлы перестают удовлетворять потребность в деньгах, особенно при более крупных сделках. Таким образом, в некотором смысле различные товары конкурируют, каждый пытается доказать свою пригодность в качестве средства обмена; но только один, или два, или, самое большее, три товара могут одновременно занимать такое место. Серебро и золото, шаг за шагом, часто не достигая большого прогресса за столетие, вытеснили другие товары и сегодня являются основными и доминирующими формами денег в мире. Каждое сообщество было свидетелем определенного этапа этой эволюции. Сейчас нации разделены на две большие группы, использующие серебро и золото, в соответствии с металлами, которые они используют в качестве стандартов. Страны, использующие золото, являются наиболее развитыми в промышленном отношении, им требуется самый ценный денежный металл. За последнее столетие многие страны перешли от серебряного стандарта к золотому, а в промежуточный период пытались использовать оба стандарта. Страны Азии и Южной Америки в основном используют серебро, в то время как большинство стран Северной Америки и Европы используют золото.

В то время как промышленные изменения, таким образом, влияют на выбор денег, деньги, в свою очередь, реагируют на другие производственные условия. Если будет найден новый и более удобный материал или стоимость денежного металла изменится до такой степени, что это повлияет на широкое его использование, это сильно повлияет на промышленность. Открытие рудников в Америке принесло в Европу в шестнадцатом веке большие запасы драгоценных металлов, и это изменение в использовании денег мощно отразилось на промышленности. Деньги, сами по себе являющиеся одним из важнейших условий производства, подвержены влиянию всех других факторов и, в свою очередь, влияют на них.

§ II. ХАРАКТЕР ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ДЕНЕГ

Деньги - это косвенный агент, инструмент для осуществления обмена

1. *Деньги во всех их видах использования являются косвенным агентом, о котором следует судить так же, как и о других косвенных агентах.* Ключевым моментом этого раздела является мысль о том, что функция денег заключается в том, чтобы служить косвенным агентом. Деньги часто, фигурально выражаясь, называют инструментом. Буквально инструмент - это кусок материала, который, будучи взят в руки, используется для приложения силы к другим предметам, придания им формы или перемещения. Образно говоря, это именно то, что делают деньги. Человек берет это в руки не для того, чтобы получать от этого удовольствие, а для того, чтобы приложить силу, сдвинуть что-то с места, а то, что он передвигает, является другим товаром. Адам Смит метко сравнил деньги с дорогой и повозками, которые перевозят товары, таким образом удовлетворяя потребности, помещая вещи в более удобное место. Деньги - это лишь одна из множества форм богатства. Это даже не самое "ценное"; оно имеет ту же ценность, что и другие косвенные агенты. Потери, вызванные полным устранением косвенного агента, больше, чем обычно приписываемая ему выгода. Его полезность в экстремальных условиях выше, чем его предельная полезность в обычных условиях. На рынке продовольствию не придается огромной ценности, но если бы возникла угроза голода, все остальное было бы отдано за еду. Аналогичным образом, каждый индивид оценивает деньги в соответствии с важностью предельной услуги, которую они оказывают, но предельная услуга далека от измерения потерь, которые были бы вызваны полным неиспользованием денег. В обществе без денег производственные процессы были бы совсем другими, и обмен был бы затруднен почти невыносимыми способами. Следовательно, верно, что деньги являются очень важным экономическим фактором, но они не так необходимы, как многие другие факторы, которым приписывается гораздо меньшая ценность.

Почему бедному сообществу не хватает денег

У бедного сообщества мало денег, потому что оно не может позволить себе большего; оно обходится меньшим количеством денег, чем удобно, точно так же, как оно обходится меньшим количеством косвенных агентов любого другого рода, чем могло бы использовать. Пионеры в бедном сообществе, где средний уровень благосостояния невелик, не могут позволить себе содержать большое количество повозок, плугов, хороших дорог или школьных зданий. Если бы община была достаточно богатой, у нее было бы больше этих и других вещей, и как бы ни было велико удобство денег, более бедным общинам приходится иметь с ними мало общего. Таким образом, представление бедных сообществ о том, что их бедность вызвана нехваткой денег, является путаницей причин и следствий.

Использование денег как общего знаменателя

2. *Использование денег в качестве средства обмена приводит к использованию денег как общего знаменателя ценностей.* Деньги служат "общим знаменателем", поскольку, поскольку все другие вещи могут быть выражены в денежных единицах, через них можно сравнить ценность других вещей. Другие вещи могут быть выражены в деньгах, потому что они постоянно обмениваются на них. Все вещи, которые сравниваются с деньгами, в свою очередь, могут сравниваться друг с другом. Некоторые считают эту услугу общим знаменателем первичной и наиболее важной функции денег. Иногда встречаются расчетные деньги, которые не используются в качестве средства обмена. Крупный рогатый скот и рабы служили расчетными деньгами, но не использовались в качестве средства обмена в более крупных сделках. Используются расчетные деньги, такие как шиллинг в Нью-Йорке, который в течение столетия

вообще не использовался в качестве средства обмена. Однако это лишь кажущийся знаменатель стоимости; шиллинг представляет собой пять четвертых от десяти центов. Фактическим стандартом является доллар; шиллинг - это всего лишь привычная форма речи, которая мысленно сводится к терминам используемых денег. Десятичная система является большим удобством в использовании денег в качестве общего знаменателя, но не незаменима. Поразительный факт, что Англия, еще несколько лет назад крупнейшая индустриальная нация, до сих пор использует денежную единицу, требующую трудоемких расчетов.

Деньги используются как хранилище сбережений.

3. Другие виды использования денег - это хранение сбережений и стандарт отсроченных платежей. Эти способы использования вытекают из упомянутых выше. Стандарт отсроченных платежей - это денежная единица, в которой согласовано, что долги будут выплачены позже. Очевидно, что наиболее удобно и, следовательно, почти неизбежно, чтобы общий знаменатель, в котором изо дня в день выражаются все ценности, продолжал приниматься за единицу стоимости, когда завершение обмена откладывается на день, месяц или год. Это будет более подробно обсуждено на более позднем этапе нашего исследования.

Использование денег в качестве хранилища сбережений раньше было более распространенным явлением, чем сейчас, когда были найдены более эффективные способы "откладывания на черный день", чем накопление денег. Однако в какой-то мере деньги ежечасно используются для этого, что по-прежнему важно. Деньги, которые хранятся для использования завтра или через пять лет, представляют собой хранилище ценности на двадцать четыре часа или на пять лет вперед. В любом случае он хранится для завершения в более позднее время его использования в качестве средства обмена. Вещь перестает быть деньгами, с точки зрения логики, в тот момент, когда ее владелец хранит ее без той цели, чтобы она была потрачена в конечном счете. Типичный скряга - это человек, потерявший рассудок в отношении использования денег. Таким образом, следует считать, что деньги выполняют ту же важную функцию в качестве хранилища сбережений, что и в качестве средства обмена. В любом случае это должно быть отложено только до того момента, когда это доставит максимум удовольствия.

§ III. СТОИМОСТЬ ОБЫЧНЫХ ДЕНЕГ

Использование денег добавляется к другим видам использования

1. Использование денег, с исторической точки зрения, представляет собой новое использование товара, которое увеличивает спрос на этот товар. Историю любого конкретного вида денег можно проследить до того момента, когда они еще не были деньгами, с тех пор использование денег постепенно добавилось к другим видам использования. Ценность материала, который впоследствии станет деньгами, определяется, как и ценность любого товара, в соответствии с его предельной полезностью во всех возможных областях применения. Для объяснения стоимости этого же товара не требуется никакой новой теории, поскольку он постепенно приобретает все большее значение средства обмена. Новое использование влияет на спрос на вещь точно так же, как и другие виды использования. Сказанное здесь следует понимать применительно к обычным деньгам, которые в то же время являются товаром, имеющим другое применение. Другие вещи, которые не являются обычными деньгами, появляются позже, чтобы использоваться как деньги в соответствии с правовыми нормами.

Другие способы использования сохраняются, слегка модифицированные использованием денег

2. Товар, который начинает использоваться в качестве денег, продолжает использоваться как товар наряду с использованием денег. Когда вещь нужна из-за какого-то качества, которое приносит немедленное удовлетворение пользователю, объяснение ее ценности простое. Можно видеть, что украшения, раковины, перья, еда обладают прямой способностью удовлетворять потребности. Использование денег - это такое использование, которое не приводит к физическим или видимым изменениям в товарах, и многим оно кажется настолько отличным от других утилит, что остается довольно загадочным и непостижимым. Людям, привыкшим размышлять о проблемах ценности, этот случай кажется не более сложным, чем любой другой, имеющий два или более применений. Коров используют для получения молока, мяса и вьючных животных. Каждое из этих применений логически независимо как причина ценности, однако все они взаимосвязаны, ценность крупного рогатого скота определяется путем рассмотрения всех его применений, объединенных в одну шкалу убывающей полезности.

Деньги приносят ряд видов ренты, которые являются основой их стоимости

3. Использование денег превращает их в приносящую ренту форму богатства. Рента, которую приносят деньги, проявляется в форме удобства и экономии. Иногда это выражается непосредственно в виде психического дохода, например, в том, что путешественник может купить себе обед, поскольку деньги, таким образом, приносят удовлетворение точно так же, как и экипаж, в котором он едет. Человек может отправиться на день на берег моря без зонтика и страдать от жары, или без денег и страдать от голода. В каждом случае, когда деньги удерживаются на какое-то время во владении, от них ожидается узурфрукт, столь же значительный, как и тот, который может быть получен от чего-либо другого, на что они могут быть обменены. Этот узурфрукт представляет собой чистый профицит, или доход, приносимый денежной суммой, размер которой не уменьшается до момента ее расходования, но тем временем увеличивается удовлетворение, которое она поможет обеспечить. Во многих случаях в практическом бизнесе деньги приносят удовлетворение лишь косвенно, как объективная контрактная рента, получаемая в виде процентов за заемные деньги в бизнесе, или как экономическая рента, когда использование денег в бизнесе позволяет получить больший доход. Поскольку деньги приносят ренту, люди идут на жертвы, связанные с сохранением их запаса под рукой. На этой ренте основана та часть ценности денег, которая получается из их денежного обращения. Поскольку использование денег в качестве стандарта отсроченного платежа или основы коммерческих обязательств не требует, чтобы они принадлежали сторонам, заключающим контракт, такое использование денег является бесплатным благом, своего рода социальным побочным продуктом средства обмена. Когда деньги используются в обществе, любое лицо может заключать денежные контракты, брать займы, покупать и продавать материальные ценности, которые позже будут возвращены другими материальными благами или услугами, выраженными в средствах обращения.

Общее использование денег характерно для этого возраста

4. Деньги можно определить как общепринятое материальное средство платежа и средство обмена. Эта его основная функция может показаться менее важной по мере разработки новых способов балансирования счетов богатства. Но его функции как общего знаменателя ценностей и стандарта отсрочки платежа приобретают все большее значение в

развивающемся обществе. Именно это выражение ценности всех других вещей в денежном выражении вполне можно считать существенной характеристикой капиталистической эпохи. В более ранние периоды богатство мыслилось и выражалось в конкретных терминах; теперь оно выражается в деньгах. Общее использование денег влияет на то, как люди смотрят на богатство и говорят о нем. Без понимания природы и функции денег невозможно понять значение капитала в современной промышленности, к рассмотрению которого мы сейчас приступим.

ГЛАВА 14

ДЕНЕЖНАЯ ЭКОНОМИКА И КОНЦЕПЦИЯ КАПИТАЛА

§ I. БАРТЕРНАЯ ЭКОНОМИКА И ЕЕ УПАДОК

Различные точки зрения студентов на деньги

1. *Использование денег преобладает в очень разной степени в разных частях Соединенных Штатов.* Представители этого класса, представляющие почти все штаты и территории Союза, жили в очень разнообразных промышленных условиях. Некоторые лучше всего знают страну, где условия такие же, как сто лет назад; другие - деревни, где можно увидеть изделия ручной работы и небольшой универсальный магазин. Другие лучше знают города с их разнообразными отраслями промышленности; в то время как, несомненно, третьи, благодаря семейным связям, знакомы с методами крупного оптового бизнеса, возможно, даже с более крупной коммерцией и внешней торговлей. Методы различаются в разных сферах бизнеса, и в зависимости от того, является ли человек фермером, торговцем или банкиром, у него разные представления об использовании денег и о той роли, которую они играют в современной промышленности. Вы приходите на это исследование с разным опытом и предубеждениями; в результате каждое утверждение производит на каждого из вас несколько разное впечатление. Это верно в целом для утверждений, сделанных в области политической экономии; но наиболее поразительно это верно при обсуждении денег. Городской парень редко сталкивается с бартером, тогда как во многих частях Запада и Юго-Запада, а также в горных районах Востока большая часть бизнеса ведется таким образом. Населенный пункт штата Нью-Йорк отличается в этом отношении, но едва ли больше, чем сельские округа в разных частях нашей страны. Банки очень многочисленны на Востоке, немногочисленны на Северо-Западе и еще меньше на Юге. Мужчины могут лучше понимать друг друга в дискуссии, если они осознают тот факт, что инстинктивно не придерживаются одной и той же точки зрения.

Страны различаются по использованию денег

2. *Степень, в которой в среднем используются деньги в разных странах мира, сильно различается.* Утверждения в политической экономии следует соблюдать осторожность; немногие из них можно считать универсально верными. Как разные части одной страны могут быть противопоставлены, так могут быть противопоставлены и разные страны. Использование денег в Сибири было бы намного меньше, чем в Москве и Санкт-Петербурге, и опять же, среднее использование в Западной России, несомненно, меньше, чем в Австрии. В Австрии использование денег менее развито, чем в Германии. Хотя в настоящее время разница между

Германией и Францией в этом отношении невелика, Франция долгое время была более развитой в промышленном отношении и шире использовала деньги.

В городах отдаленных стран деньги используются чаще, чем в сельской местности. В городах Мексики банки и кредитные агентства работают так же, как и в городах Америки. Сельские районы более отсталые и гораздо меньше используют деньги, чем в Соединенных Штатах. Крупные порты Китая оснащены всеми современными банковскими услугами. В крупных городах Индии можно получить банковский чек, который будет оплачен в любой точке мира. Но стоит совсем немного уехать из городов Китая и Индии, и условия сильно меняются; деньги используются гораздо реже и главным образом как хранилище сбережений.

Незначительное использование денег в Средние века

3. С исторической точки зрения считается, что европейские страны начинали с бартерной экономики и прошли через большие изменения в использовании денег. Здесь взгляд смещается от сравнения разных наций в один и тот же момент к сравнению одной и той же нации на протяжении веков. Чтобы понять, хотя бы в какой-то мере, что в них есть, люди должны знать, из чего это вырастает. В раннем средневековье деньги использовались в основном в городах, и то лишь в ограниченной степени. Почти повсеместно преобладала "бартерная экономика", или, как ее еще называли, "натуральная экономика", термин, заимствованный из немецкого "Naturalien", что означает натуральные продукты, приятные вещи, в противоположность деньгам. Натуральная экономика, следовательно, означает такое состояние общества, при котором вещи обмениваются в натуральной форме. В средние века земля была главной и доминирующей формой богатства. Сам князь зависел от земли в своем доходе. Вождь-победитель или захватчик вступал во владение землей и раздавал ее своим последователям, а они, в свою очередь, своим вассалам. Доход правителей был в форме "Натуралиена" (пшеница, куры, яйца), вид и количество которого устанавливались контрактом или извечным обычаем. Землевладелец владел землей как своим богатством и источником дохода; арендатор получал в пользование землю в оплату своего труда.

Земля, основная форма богатства, сдавалась в аренду без использования денег

Положение крепостного, по-видимому, при этих обстоятельствах было неизбежно связано с "бартерной экономикой" применительно к аренде земли. Ферму нельзя переместить, и в средневековых условиях ее продукты в основном приходилось использовать на месте. Если крепостной хотел использовать землю и наслаждаться ею, он должен был оставаться на ней. Не имея денег, он должен был расплачиваться трудом или продуктами за их использование. В те времена политически могущественный человек был также богатым человеком, чье богатство состояло из земельных владений. Между землевладельцем и крепостным существовали длительные отношения, скорее унаследованные, чем добровольные, но сходные по своим условиям с договором аренды. Виллен пользовался скотом, пастбищами, полями, лесными массивами при условии, что он сохранял их в неизменном виде, чтобы передать своим детям. В таких условиях экономические отношения были очень устойчивыми. Хотя в некоторых отношениях это было счастливым состоянием, у него были свои недостатки. Договор аренды в связи с фиксированным севооборотом и некоторыми общинными способами возделывания препятствовал усовершенствованиям. Более умный земледелец не мог изменить свои методы к лучшему. Можно видеть не только, что использование денег в средневековом поместье было незначительным, но и что условия для роста привычки к деньгам были самыми

неблагоприятными. Таким образом, условия сельскохозяйственных контрактов, манера речи, привычки и мышление массы людей определялись условиями бартерной экономики. Изменение в этих отношениях постепенно осуществлялось силами, происходящими извне, в совершенно иной промышленной среде.

Контраст между городским богатством и феодальными поместьями в средние века

4. С ростом городов появился новый класс богатых людей и новый взгляд на богатство.

Изучающий историю знает о конфликте, который разгорелся в средние века между городами и земельной аристократией. Он нашел свою причину в экономических условиях. Были очевидные различия между богатством феодальных землевладельцев и богатством, выросшим в городах. Одно должно использоваться в основном на месте, другое можно перемещать. Плоды одного по большей части скоропортящиеся; плоды другого могут храниться более длительный период. Методы ведения сельского хозяйства исключительно стабильны; производство ремесленниками зависит от особого мастерства рабочего, что дает большой простор для изобретательства и премию за мастерство. В одной отрасли может использоваться подневольный труд; эффективно работать в другой могут только свободные работники, стремящиеся к совершенству.

Таким образом, деньги больше использовались в городской торговле

Использование денег в городе росло. Плотность населения облегчала это, рост благосостояния делал это возможным, а характер обменов делал это необходимым. В то время как отношения землевладельца и крепостного по договору аренды продолжают из года в год, отношения покупателя и продавца обуви, шляп и т.д. в городе временны, эти вещи составляют лишь часть экономических потребностей человека. Бартер с конкретным физическим лицом гораздо более неудобен, если обмен носит лишь эпизодический характер, чем когда контракт является постоянным и существует ежегодное балансирование и сведение счетов. Таким образом, по мере роста городской промышленности и торговли использование денег увеличивалось как в мелкой торговле по соседству, так и в более крупных сделках с отдаленными странами; и, таким образом, методы ведения бизнеса в городах все больше отличались от методов ведения бизнеса в сельской местности.

Деньги, взятые займы в городах

5. Заем богатства в средневековых городах стал выражаться в денежной ссуде. Выдача денег займы и других материальных ценностей, выраженных в деньгах, началась в городах. Использование денег и выражение ценности вещей в денежном выражении были распространены там на протяжении всего средневековья. Более того, по мере того, как множились движимые формы богатства, соглашение о возврате заимствованного богатства натурой стало невозможным в городах; ссуда в денежном выражении стала единственной практически осуществимой вещью. Купец, отправляющийся в торговую экспедицию, должен иметь такое количество и разнообразие товаров, что ему очень трудно взять их напрокат и расточительно тратить время на то, чтобы пересчитать их и вернуть в том же виде. Поэтому стало обычным давать займы либо вещи, выраженные в деньгах, либо деньги, на которые можно купить вещи, сводя тем самым к единому, простому, легко интерпретируемому договору задолженность, возникающую при заимствовании тысячи различных вещей.

Средневековое неприятие ссуд под проценты

Такой договор отличался от сдачи имущества в аренду не по экономической цели, а только по форме и условиям обязательств. Однако церковные писатели сильно запутались в отношении природы денежных займов. Они не видели, что это *быливещи*, которые купец хотел одолжить. Они не понимали, что денежный заем был просто более удобным способом передачи права пользования богатством от одного человека к другому. Моралисты и законодатели того времени говорили: деньги бесплодны, поэтому получать за них проценты - это грабеж. Мы не можем здесь проследить за спором о справедливости процента на деньги, который касался других идей, кроме упомянутых, но даже до настоящего времени следы старой логической ошибки можно более или менее ясно увидеть в экономической теории, как у консервативных авторов, так и у социалистических противников процента. Основная сумма, выраженная в договоре займа, называлась капитальной суммой, от *caput*- голова, а сумма, уплаченная за ее использование, сначала называлась ростовщичеством, деньгами за пользование. Как слово "процент" заняло свое место, а слово "ростовщичество" стало означать "*чрезмерный* процент" - одна из самых интересных глав в экономической истории. Затем термин "капитал" стал ассоциироваться с городским богатством, с движимыми формами богатства, с вещами, которые считались своеобразным "продуктом труда"; и предполагалось, что процент связан только с этим капиталом. Термин "рента", с другой стороны, был связан особенно с использованием земли. Эта связь была исторической случайностью, но она оказала важное влияние на экономическую теорию.

Соперничество коммерческих классов и землевладельцев в Европе

6. *Владельцы городских богатств и сельских землевладений часто сталкивались с оппозицией как в социальных и политических, так и в экономических делах.* Практические экономические вопросы средневековья и практические политические вопросы в значительной степени касались этих двух групп интересов. Богатые люди в городах, торговцы и промышленники, часто оказывались в оппозиции к земельной аристократии. Это социальное разделение между коммерческим и сельскохозяйственным классами, несомненно, способствовало укреплению предубеждения относительно природы этих двух видов богатства. Действительно, учитывая сложившуюся ситуацию, возможно, было бы в какой-то мере оправданно и целесообразно противопоставить представление о городском богатстве, которое стали называть столицей, представлению о земельном богатстве. Но даже если бы это было так, сейчас было бы вводящим в заблуждение и ошибочным продолжать использовать такие концепции в новой стране и в наших современных условиях.

Земля продолжает сдаваться в аренду, в то время как городские богатства заимствуются в денежной форме

Действительно, на протяжении веков резкие черты контраста неуклонно смягчались. Денежная экономика города постепенно распространилась на сельские районы, но так и не вытеснила полностью бартер, который сохранился повсюду. Важными шагами на пути к денежной экономике были превращение принудительного или обычного труда крепостных в денежную выплату господину и в то же время замена денежных выплат натурой (пользование землей, определенными товарами и т.д.) крестьянам. Так возник свободный крестьянский класс, получающий заработную плату. Но земля продолжала сдаваться в аренду, а земельные владения передавались по наследству по всей Европе. Поскольку они не переходили из рук в руки как коммерческая или рыночная форма богатства, их стоимость редко, если вообще когда-

либо, выражалась в деньгах и в соотношении с получаемой ими рентой. Результатом стало закрепление ошибочной идеи о том, что сельскохозяйственное богатство существенно отличается по характеру своих функций и доходности от богатства, используемого в обрабатывающей промышленности. Одной из форм ошибки была идея физиократов и Адама Смита о том, что в сельском хозяйстве "природа трудится вместе с человеком", в то время как в производстве "природа ничего не делает, человек делает все". Эта точка зрения была скорректирована более поздними критиками (Бьюкенен, Рикардо и другими), но основная часть ошибочности сохранялась в предполагаемом контрасте между характеристиками услуг, оказываемых природными ресурсами, и искусственно созданным богатством.

§ II. КОНЦЕПЦИЯ КАПИТАЛА В СОВРЕМЕННОМ БИЗНЕСЕ

Расширение использования денежного займа и концепции капитала

1. Развитие использования денег и кредита привело к выражению ценности всех косвенных агентов без различия в денежном выражении. Это капиталистический век. Развитие класса ростовщиков привело к передаче всех видов богатства от владельцев к пользователям посредством денег. Как в средневековой Европе городское богатство покупалось и продавалось, измерялось и выражалось, так и в Америке двадцатого века это ферма, водопад и шахта. Каждая покупка на собственные или заемные деньги сегодня называется вложением капитала. Инвестировать - значит одеваться, а вложение капитала - это вложение денег в любой вид богатства, будь то корабль, фабрика или ферма.

Проценты на деньги - это договорная форма, в которой оплачивается все больше и больше использования богатства. Заемщик не просит богатого человека купить для него фабрику и сдать ее ему в аренду. Нет ничего невозможного в том, чтобы сделка приняла такую форму; но на практике это неудобно. Концепция капитала, выражающая богатство в денежной форме, охватывает почти весь экономический мир. В простых векселях, залладных, капиталных вложениях, облигациях и многих других формах выражаются обязательства заемщиков регулярно выплачивать сумму, называемую процентами, за использование разнообразного богатства, которое они решили использовать.

Определение капитала

2. Капитал сегодня можно определить как экономическое богатство, выраженное в единицах общей стоимости. При обсуждении экономических вопросов необходимо признать новые условия и попытаться адаптировать определения к языку и потребностям практической жизни. Согласно этому определению, капитал в любой данный момент времени включает в себя все существующие экономические блага, если рассматривать их с точки зрения их стоимости. Но все имеет разную продолжительность, некоторые являются частью столицы мира лишь на мгновение, другие - на неделю, месяц или годы. Большая часть капитала в значительной степени состоит из вещей длительного пользования.

Выше было показано, что нет причин сохранять вещи, если только они не увеличатся в стоимости, то есть если только с ними логически не связана арендная плата. Все, что хранится в течение дня, месяца, года, хранится потому, что таким образом оно будет постоянно приносить пользу или, накапливая их, станет более полезным. Следовательно, когда процент определяется как плата за использование капитала, он связан со всем богатством, которое выражено в форме капитала. В практическом бизнесе и теоретических дискуссиях только этой

идее капитала можно последовательно следовать. Капитал - это стоимостной эквивалент суммы денег, "инвестированной", "облеченной" в формы приобретаемого и обмениваемого богатства. Богатство стало текучим в наше время; оно кристаллизовалось во времена средневековья. В новых условиях богатство, выраженное в мобильной форме капитала, перетекает в самые отдаленные уголки индустриального мира.

Различие между деньгами и капиталом

3. Капитал не следует отождествлять с деньгами, хотя он и выражен в денежных единицах. Хотя деньги и капитал не идентичны, они также не противоположны и не противоречат друг другу. Деньги - это всего лишь один из видов рода capital. Это особенно долговечная форма, когда рассматривается промышленность в целом, особенно мимолетная форма в распоряжении отдельного человека и особенно важная, хотя и не обязательно самая важная, форма по своей социальной значимости. Вещи, составляющие капитал, - это конкретные вещи, редкие формы богатства, некоторые из которых приносят удовлетворение в настоящий момент или предназначены для этого в какой-то момент в будущем; другие из них сами по себе не приносят прямого удовлетворения, а являются косвенными агентами для удовлетворения потребностей. К этой последней группе относятся деньги.

Предостережение, содержащееся в этом предложении, кому-то может показаться излишним, но оно крайне необходимо. Разум так склонен идентифицировать вещи, которые в настоящее время выражаются одними и теми же словами. Легкость, с которой, таким образом, путают деньги и капитал, привела к различным популярным ошибкам в практических экономических вопросах.

Проценты по договору и арендная плата связаны с различиями в процедурах ведения бизнеса

4. Аренда имущества и заимствование капитала преследуют одну и ту же экономическую цель, но капитальный контракт обладает определенными особенностями. В процентном договоре на ссуду капитала проценты всегда выражаются и должны быть выражены в деньгах; сумма капитала должна быть выражена в стоимости; а процентная ставка выражает соотношение между этими двумя величинами. По каждой из этих особенностей договор о выплате процентов отличается от договора аренды. Хотя сама рента может быть выражена в деньгах, а может и не быть, стоимость арендуемого имущества выражена не так, и не существует ставки арендной платы, выражающей соотношение между этими двумя величинами.

Противопоставление концепции богатства и концепции капитала

Как здесь представлено, суть концепции капитала заключается в способе или форме выражения богатства, а не в физической природе, происхождении его стоимости или какой-либо особенности вида богатства; содержание концепции ограничено только представлением человека о богатстве, каждый товар становится капиталом, когда он капитализирован, то есть когда совокупность его применений выражается в текущей сумме ценностей. Таким образом, разница между концепцией богатства и концепцией капитала субъективна, а не объективна; это разница в способе мышления человека относительно богатства. Договор аренды и договор о выплате процентов являются способами заимствования и кредитования, которые отражают это различие в концепции. В своих попытках более точно выразить себе и другим относительную ощущаемую важность своего окружения мужчины, в свою очередь, придерживаются разных

точек зрения и используют разные способы самовыражения. Наиболее развитым и точным из этих механизмов социального выражения оценок, ставшим возможным только с денежной экономикой и расширившимися рынками, является концепция капитала, природа которой была проанализирована здесь.

Концепция капитала, которая сейчас преобладает

Резюмируя мысль этой главы, можно сказать, что концепция капитала постепенно развивалась по мере развития промышленности и в настоящее время является наиболее широко распространенным способом выражения количества богатства. Он используется при обсуждении всех важнейших проблем современной промышленности. Вопросы дохода от богатства, трастов и корпораций, почти все, что наиболее заметно в развитии современной промышленности, требуют использования концепции капитала. И все же (возвращаясь к мысли, с которой началась эта глава) во многих отдаленных районах используются другие взгляды на богатство. Ссылки на современную промышленность обычно следует понимать как относящиеся к наиболее развитым капиталистическим условиям.

ГЛАВА 15

КАПИТАЛИЗАЦИЯ ВСЕХ ФОРМ РЕНТЫ

§ 1. ПОКУПКА АРЕНДНОЙ ПЛАТЫ КАК ПРИМЕР КАПИТАЛИЗАЦИИ

Характер и порядок взимания арендной платы

1. *С двенадцатого по шестнадцатый века продажа и покупка арендной платы были наиболее распространенной формой заимствования и ссуды богатства.* Арендная плата в Средние века представляла собой определенный доход, который должен был выплачиваться из арендной платы за поместье, коммерческое предприятие, усадьбу и т.д. Говорили, что собственность была "заряжена" выплатой этого дохода, и некоторые поместья передавались из поколения в поколение от отца к сыну за определенную арендную плату. Таким образом, владелец денег мог купить арендную плату, либо ту, которая была создана поколением ранее, либо новую, созданную каким-нибудь землевладельцем с особой целью занять денег, чтобы отправиться в крестовый поход, или улучшить свое поместье, или инвестировать в другой бизнес. Сделка принимала такую форму: покупатель арендной платы выплачивал денежную сумму, называемую капитальной суммой, и получал взамен документ об аренде, дающий ему право на постоянное получение определенного дохода. Дом или земля были обеспечением долга. Продавец отказался от права на арендную плату по мере ее поступления из года в год и получил взамен основную сумму на руки. Как правило, он имел право вернуть сумму, когда пожелает, и таким образом погасить арендную плату. С точки зрения логики, покупатель покупал справедливую часть дохода, следовательно, справедливую часть этого приносящего ренту богатства. По сути, это было похоже на заем, за исключением того, что покупатель арендной платы не мог требовать возврата своих денег. Однако он мог продать арендную плату, когда хотел вывести свой капитал. Постепенно стало обычным продавать и переводить арендные бумаги точно так же, как это делается сегодня с закладными и облигациями. Таким

образом, в пятнадцатом веке арендные бумаги стали оборотной бумагой, имевшей довольно широкое распространение. Наблюдался рост и падение стоимости арендной платы в зависимости от изменения спроса на инвестиции в арендную плату или с изменениями в ценной бумаге.

Арендная плата была удобной инвестицией в средневековых городах

2. Продажа арендной платы возникла из производственной потребности обменивать безопасные постоянные доходы на более крупные суммы богатства. Обычай выкупать арендную плату зародился в городах. Растущее богатство городов, рост торговли и предприимчивости привели к тому, что владельцы домов и недвижимости в городах стали продавать арендную плату, и этот обычай распространился по стране. Это пример того, как доход в городах стал более текучим в Средние века. Этот вид займа разительно отличался в Средние века от тех займов, которые обычно давали безрассудные короли, расточительные дворяне и попавшие в беду крестьяне для обеспечения потребностей товарами. Коммерсантам требовались большие средства для их растущих предприятий, и они чувствовали, что если бы им удалось уменьшить основной капитал, то они смогли бы заработать на нем больше, чем арендная плата. Таким образом, постоянный доход в размере ста единиц был обменен на сумму, в двадцать или двадцать пять раз превышающую эту сумму на данный момент. По мере того как богатство городов росло, нашлись мужчины, пожелавшие отойти от активного бизнеса, и появились вдовы и дети с имуществом, которым они не могли управлять напрямую. Такие люди либо не могли позволить себе брать на себя риски, связанные с активным бизнесом, либо не могли судить о них, и они образовали класс кредиторов или инвесторов, ищущих какой-то надежный доход. Таким образом, между двумя классами активных торговцев и капиталистических кредиторов, каждый из которых видел свою выгоду и следовал ей, возникла практика покупки и продажи арендной платы.

Взимание арендной платы не было запрещено церковью

Эта практика была разрешена церковью, хотя проценты и выдача денег в займы были запрещены. Ссуда была, по сути, ссудой капитала, а арендная плата представляла собой, по существу, проценты, но в глазах церковных моралистов существовало заметное различие, заключавшееся в том, что обязательство перед покупателем по уплате арендной платы было обеспечено постоянной и существенной формой богатства, и контракт обычно был выгоден заемщикам. По своему происхождению эта практика была не просто обходом закона о ростовщичестве, а удобной формой заключения контракта. Однако он, несомненно, стал использоваться как средство обхода закона церкви против ростовщичества и, таким образом, стал входным клином для общего использования денежных займов.

Рыночная стоимость арендной платы отражает соотношение между текущими и будущими денежными доходами

3. Арендная плата имела рыночную стоимость, изменявшуюся во времени и месте и выражавшуюся в количестве лет, потраченных на оплату арендной платы. Продавцы арендной платы руководствовались многими мотивами: лорд хотел построить замок или отправиться в крестовый поход; фермер хотел улучшить свое поместье; купец хотел пуститься в более крупные предприятия. Таким образом, в городах для состоятельных людей открылись

возможности получать фиксированный доход за выплату наличных денег. В городах покупатели, стремящиеся к фиксированному доходу, снижали или повышали стоимость арендной платы, которая, таким образом, приобретала приемлемую рыночную стоимость. Со временем инвесторы выплачивали все большие и большие суммы в обмен на гарантию определенного дохода. В сельских округах величина сборов была низкой, то есть капитальная сумма всего лишь в десять-двенадцать раз превышала величину годовой арендной платы; в то время как в городах она возрастала в двадцать и даже в двадцать пять раз по сравнению с годовой арендной платой.

Памятником об этой практике, вероятно, является то, что о цене, уплаченной за землю, до сих пор говорят в Англии и континентальных странах в фразе, совершенно незнакомой американскому слуху, как о "покупке за определенное количество лет". Если недвижимость продается по цене, в двадцать раз превышающей чистую годовую арендную плату, то говорят, что она продана с "покупкой на двадцать лет". Это не означает, что продается аренда только на двадцать лет, но что аренда *бессрочная* продается за двадцатикратную годовую арендную плату; то есть земля продается сразу за двадцатилетнюю арендную плату, выплачиваемую сразу. Недвижимость рассматривается в первую очередь как приносящая фиксированный доход; стоимость постоянного владения недвижимостью оценивается как в определенное количество раз превышающая стоимость гарантированного дохода. Таким образом, "Покупка за несколько лет" означает период времени, необходимый для того, чтобы доход сравнялся с покупной ценой.

Это приводит к мысли о текущей стоимости имущества или сумме капитала в нем, хотя сумма капитала рассматривается как кратная доходу, вместо того чтобы доход рассчитывался как процент от стоимости капитала. Итак, при ставке "покупка за десять лет" вложение денег в землю дает ежегодный процент в размере десяти процентов, поскольку каждый год арендная плата составляет одну десятую от первоначальных инвестиций; покупка за двенадцать лет приносит восемь и одну треть процента, покупка за двадцать лет - пять процентов, а покупка за двадцать пять лет - четыре процента. Увеличение количества лет покупки соответствует снижению процентной ставки, которую, как ожидается, принесет первоначальное вложение денег, основной суммы. Это в равной степени верно независимо от того, осуществляется ли инвестиция в юридической форме покупки земли за плату или в форме покупки арендной платы. Мы приходим к следующему выводу: текущая стоимость постоянной ренты любого данного богатства является капитальной стоимостью богатства; и что величина, обратная количеству лет, затраченных на покупку, является нормой процента, которую, как ожидается, принесут инвестиции.

Купля-продажа арендной платы уступает место более современным договорам

4. Продажа арендной платы постепенно уступила место современной форме денежного займа. Условия договора купли-продажи арендной платы постепенно менялись для большего удобства. Когда покупателю (кредитору) было предоставлено право требовать возврата основной суммы по истечении определенного срока, сделка была еще больше приближена к обычному займу. В этой форме продажа арендной платы все еще встречается в южной Германии, но большая простота денежного займа и прямой продажи привела к почти полному отказу от старой формы сделки.

Оплата арендной платы долгое время рассматривалась как нечто совершенно отличное от ссуды денег, но на современный взгляд это не так, и старые различия между моральными устоями двух видов дохода кажутся теперь в основном придирками, в некоторой степени оправданными определенными социальными фактами того времени. Подъем промышленности привел к появлению различных представлений о предоставлении денег взаймы; предубеждение против них ослабло в широких слоях населения, особенно в протестантских странах, и их использование быстро распространилось. Только в 1830 году решение Рима устранило всякое неодобрение со стороны церкви. Арендные платежи в настоящее время поучительны, поскольку показывают способ, которым рента начала капитализироваться в предыдущие столетия.

§ II. КАПИТАЛИЗАЦИЯ, ЗАДЕЙСТВОВАННАЯ При ОЦЕНКЕ КОСВЕННЫХ АГЕНТОВ

Капитальная стоимость долговременного богатства - это сумма ожидаемой ренты от него

1. *Покупка любого косвенного агента - это практически покупка "арендной платы".* Чтобы рационально оценить рыночную стоимость чего бы то ни было, его важность должна быть прослежена до "удовлетворения". Мы рассмотрели и приняли предположение, что если товар не доставляет удовольствия в данный момент, то его сохраняют, потому что он будет приносить ренту до тех пор, пока не будет использован. Если ей никогда не суждено доставить прямого удовольствия, если она никогда физически не созреет до класса приятных благ, объяснение ее ценности следует искать в том факте, что она способна приносить серию рент от приятных благ. В конечном счете ценность чего бы то ни было должна определяться его способностью приносить психический доход, серию психических рент. Теперь, когда такой долгосрочный доход покупается напрямую, на какой основе оценивается его стоимость? Что еще, кроме арендной платы, которую он может себе позволить? Точно так же, как это делали покупатели средневековой арендной платы, покупатель долговременного богатства платит определенную сумму в обмен на право пользоваться рядом будущих видов ренты. Однако, как и в случае с арендными платежами, уплаченная сумма будет меньше полной стоимости арендной платы с наступлением срока погашения. Длинный ряд, даже бессрочный, может быть обременен не более чем на десять, двадцать или двадцать пять годовых арендных плат. Таким образом, хотя продажная стоимость товара представляет собой сумму значений арендной платы, очевидно, что эта сумма дисконтирована. Сразу же, как только мы достигнем этой точки рассуждения, наше утверждение должно представляться самоочевидно истинным в такой форме: ценность любого блага представляет собой сумму всего ряда содержащихся в нем рент, дисконтированных по *некоторой* ставке до их текущей стоимости. Что определяет ставку дисконтирования - это вопрос, который потребует более полного объяснения позже.

Стоимость капитала не является первичной

2. *Существует два подхода к проблеме процента: один со стороны дохода (ренты); другой - со стороны предъявителя (капитала).* Норма процента выражает отношение между двумя величинами, величиной дохода и величиной ссужаемой суммы, независимо от того, состоит ли она из денег или другого богатства, выраженного в денежном выражении; Но какая из этих величин является первичной при изучении причин возникновения стоимости? Каково основание, из которого выводится другое путем умножения со скоростью, выражающей их соотношение? Ответ на этот вопрос не может быть безразличным для экономического теоретика. До сих пор к изучению процента повсеместно подходили со стороны капитала.

Считалось, что основная сумма инвестируется и приносит определенный процент, то есть процент от этой суммы. Привычка говорить об инвестировании капитала как о заданной сумме и о "процентах на капитал" предрасполагает ум к такому взгляду.

Ожидаемая арендная плата является первичной, а капитальная стоимость - это "покупка за годы"

Но было показано, что подход со стороны дохода в некоторых важных случаях является историческим источником нормы процента, и нам нужно лишь пересмотреть предшествующие рассуждения, чтобы увидеть, что это логический порядок во всех случаях. Рента, или доход, - это звено в цепочке создания стоимости, соединяющее удовлетворение, или психический доход, потребительские товары, стоимость ренты или узуфрукта и, наконец, стоимость капитала. Для того, кто имеет в виду логическую причину ценности, становится непостижимым, что стоимость капитала может предшествовать доходу, и такая точка зрения возможна только при рассмотрении фрагмента проблемы. Поскольку это верно, простое упоминание суммы капитала подразумевает проблему с процентами и предполагает процентную ставку. Капитал равен этой сумме, потому что ожидаемые доходы, дисконтированные по некоторой ставке, равны этой сумме. Капитальная сумма представляет собой накопленную за определенное количество лет ренту, которая может быть обеспечена использованием богатства в различных отраслях промышленности. Владелец некоторого количества долларов (или суммы другого богатства, выраженного в долларах) имеет в своем распоряжении различные инвестиции. Ценность любого богатства обусловлена возможностью получения от него дохода. Однако, если ожидаемый доход не удастся реализовать, капитал теряет свою стоимость или он переоценивается на основе новой арендной платы. Тогда инвестиции считаются убыточными. Таким образом, на каждом этапе оценки капитала, до его инвестирования и в каждый последующий момент, когда оценка корректируется с учетом реализованной или ожидаемой ренты, рента логически является первичной, источником, из которого извлекается сумма капитала.

Норма капитализации ренты фиксирована не только в торговле

3. Капитализация сравнительно безопасных постоянных доходов от недвижимости содержит в себе все факторы для независимого определения процентной ставки, и ее не следует объяснять просто ссылкой на "преобладающую процентную ставку" в других инвестициях. Стоимость земли обычно объясняется просто как капитализация арендной платы за нее при "преобладающей норме процента". Предполагается, что ставка устанавливается условиями в производстве и торговле, и если бы там можно было получить пять процентов, капиталист никогда бы не купил землю, если бы инвестиции в нее не стали столь же привлекательными. Таким образом, предполагается, что причина изменения курса лежит вне самой транзакции, обмена земли на другой капитал, требующий инвестиций. Изучающий экономику всегда может с уверенностью предположить, что объяснения такого рода ошибочны. Таким образом, причиной ценности на какой-либо одной бирже или в какой-либо одной отрасли не следует манипулировать и перекладывать ее в другую отрасль. Это правда, что ценности товаров настолько удивительно взаимосвязаны благодаря замещению, что подобно тому, как цена свежей говядины влияет на цену соленой макрели, так и уровень капитализации оборудования влияет на уровень капитализации земли; но влияние идет не только с одной

стороны, оно взаимно. Когда что-либо имеет ценность, оно должно иметь в себе независимую причину ценности.

Обмен любой текущей и будущей арендной платой приводит к временной скидке

Иначе и быть не может в конкретной проблеме ценности, называемой капитализацией. Первая задача научного исследования - четко сформулировать природу проблемы. В данном случае это рассматривается как обмен нынешней суммы богатства на ряд будущих доходов. Всякий раз, когда есть носители дохода и их покупатели и продавцы, существуют условия, необходимые для определения рыночной ставки, по которой эти будущие доходы должны дисконтироваться. Производство и торговля не имеют особого отношения к этому процессу. С помощью полета научного воображения мы могли бы предположить, что запас косвенных агентов в мире состоял только из натуральных производителей пищи, и что этот запас и его урожайность были абсолютно неизменяемы волей или усилиями человека. Каждый мужчина в таком случае должен был бы стоять со связанными руками и брать плоды по мере их созревания. Даже в таком случае существовала бы капитализация и ставка дисконтирования будущей арендной платы. Плодовое дерево (то есть весь будущий ряд плодов) имело бы определенное отношение к урожаю за один год; поле имело бы определенное отношение к своему урожаю. Везде, где есть покупатели и продавцы средств более или менее длительного действия, не имеет значения, какого вида или происхождения, присутствуют элементы и причины для установления ставки временной скидки.

Капитализация постоянного единообразного ряда арендных платежей;

4. В практическом бизнесе можно наблюдать бесчисленные примеры капитализации как постоянных, так и ограниченных серий доходов. Простейшим случаем является капитализация неизменного и предположительно бесконечного ряда арендных ставок. Какой бы ни была преобладающая норма временной скидки, арендные платы, бесконечно отдаленные друг от друга, становятся бесконечно малыми, когда скидка увеличивается. Текущая арендная плата стоит больше всего, в следующем году меньше, и так далее в убывающей последовательности.

О вероятно растущей серии арендных ставок;

Но социальные изменения изменяют стоимость арендной платы, и в той мере, в какой эти изменения предвидятся, эта предполагаемая арендная плата становится основой для текущей капитализации. Как инвесторы, так и собственники могут предвидеть, что участок земли, используемый только для сельского хозяйства, в течение нескольких лет будет отведен под городские участки, или понадобится для фабрики, или как место под железнодорожную станцию. Капитализированная стоимость в этом случае основывалась бы не на серии однородных арендных ставок, каждая из которых составляет сумму, получаемую ежегодно в настоящее время, а на ожидаемом прогрессивном ряду. В некоторых случаях физический объем производства агента может снижаться, в то время как цена продукта растет. Современные лесоводы предвидят, что через двадцать пять лет отпускная цена древесины будет выше, чем сегодня, и поэтому они оценивают арендную стоимость леса на основе

будущей цены, оправдывая таким образом расходы, которые были бы неразумны при сохранении нынешних цен.

И серии снижающихся или колеблющихся арендных ставок

Опять же, ожидаемый ряд доходов может снижаться, поскольку лицензионные платежи (не типичная арендная плата), получаемые от рудников. Если ожидается, что доход будет неуклонно падать и исчезнет в конце двадцать пятого года, стоимость рудника будет представлять собой капитализированную сумму ограниченного и убывающего ряда доходов.

Способ установления нормы временной скидки в практическом бизнесе

Каждый обмен долгосрочным агентом включает в себя оценку, какой бы грубой и несовершенной она ни была, будущего этого агента. Однако практики, которые таким образом устанавливают "капитальную стоимость" товаров, обычно лишь смутно осознают логическую природу этого процесса. На самом деле процесс протекает гораздо менее аналитично и сознательно, гораздо более эмпирически, чем можно было бы предположить из этого анализа. Большинство мужчин просто покупают как можно дешевле средства, которые, по их мнению, больше всего увеличат их доход. Будущие изменения оцениваются лишь приблизительно, а не точно. Ловкий торговец - это тот, кто яснее своих собратьев предвидит грядущие сложные перемены. Другие люди слепо следуют за ними. Способность или неспособность предвидеть такие перемены делают людей богатыми или бедными. Во всех этих торгах за капитал логической основой стоимости является ряд арендных ставок. Когда агент покупается напрямую, само заключение сделки устанавливает соотношение между ожидаемой величиной дохода и стоимостью инвестированного капитала. Другими словами, обмен долгосрочными агентами фактически оборачивается для них чистым доходом, который, как ожидается, будет увеличиваться из года в год, когда наступит срок действия арендной платы и она будет обеспечена. На момент инвестирования ожидаемая арендная плата выражается в процентах от суммы капитала.

§ III. ВОЗРАСТАЮЩАЯ РОЛЬ КАПИТАЛИЗАЦИИ В СОВРЕМЕННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

По мере роста обмена капитализация товаров становится все более обычной

1. Там, где система обмена высоко развита, на вещи смотрят как на капитал, приносящий объективный доход, а не как на богатство, дающее немедленные средства наслаждения. При старой организации промышленности большинство людей получали большую часть своей жизни от того, что они выращивали или производили. В настоящее время товары приобретаются самыми косвенными путями; люди стремятся к богатству, потому что оно принесет им объективный денежный доход, зная, что если они смогут получить этот доход, то смогут получить и другие вещи путем обмена. В современном бизнесе везде, где есть аренда, она капитализируется, имеет рыночную стоимость, покупается и продается. Мужчины соревнуются в покупке агентов, приносящих доход. Среди инвесторов идет постоянное соревнование за получение наибольшей арендной платы при наименьших затратах. С другой стороны, владельцы любой арендной платы стремятся обеспечить себе максимально возможную капитализацию. На этом рынке капитала именно денежная рента обменивается как косвенное средство получения удовлетворения.

Различные виды корпоративных ценных бумаг выражают ожидаемые доходы в товарной форме

2. Эмиссия основного капитала - это перевод доходов от богатства в рыночную форму.

Акционерные компании, или корпорации, - это коммерческие предприятия, которые выпускают акции или сертификаты на долю в своем богатстве и доходах. Несомненно, удобство продажи и перевода инвестированного капитала путем использования акций было одной из нескольких причин значительного распространения этой формы организации за прошедшее столетие. Первоначально акции компании, взятые в совокупности, представляли весь вложенный капитал, и каждая акция давала владельцу право на определенную часть общего полученного дохода. Акции были выпущены обычными номиналами в денежном выражении, и эта сумма, выраженная на лицевой стороне акции, оставалась фиксированной. Но по мере того, как бизнес становится более или менее прибыльным, стоимость доли его дохода растет и падает независимо от первоначального количества выпущенных акций. Сразу же возникает расхождение между номинальной стоимостью и рыночной стоимостью акций. Номинальная стоимость относительно постоянна, остается неизменной из года в год; она может увеличиваться в результате дальнейших выпусков, но редко снижается. Но когда акции являются единственной формой требования на выдаваемую прибыль, колебания рыночной стоимости акций отражают реальную стоимость бизнеса, то есть капитальную стоимость арендной платы, которую он, как ожидается, принесет. Но в нынешней практике существует несколько форм (из которых акции являются лишь одной), в которых инвестор может купить долю в доходах бизнеса. Облигации обычно не дают их владельцу права голоса в управлении и не делают его в техническом юридическом смысле совладельцем бизнеса. Облигации, представляющие собой деньги, предоставленные компании займы, и дающие их держателю право на регулярные выплаты процентов, по форме наиболее близки к средневековой арендной плате. Далее следуют привилегированные акции, которые дают владельцам право в первую очередь участвовать в выплате дивидендов, если таковые имеются; и, наконец, обыкновенные акции, которые получают долю только тогда, когда другие требования удовлетворены. За счет увеличения и дальнейшего изменения этих легко реализуемых требований к доходам от промышленности потребности и желания инвесторов удовлетворяются более полно и с большей точностью.

Любой постоянный доход может быть капитализирован

3. Мужчины стремятся превратить в товарный капитал любое увеличение дохода в своем богатстве или бизнесе. Человек, инвестирующий определенную сумму капитала в машины, здания и материалы, покупает их, как это делают другие, по ценам, которые отражают их обычную, или рыночную, доходность. Если он исключительно преуспевает в своем бизнесе, он заставляет капитал приносить больше прибыли, чем та рента, на которую он был капитализирован. То же самое материальное богатство становится более ценным из-за репутации его продукции, и, следовательно, торговая марка и добрая воля бизнеса могут быть капитализированы. В этом смысле доброе имя можно продать, и оно, по крайней мере, так же желанно, даже в эпоху наемничества, как и большое богатство. Аналогичным образом, социальные изменения, новые потребности, рост численности населения увеличивают чистый доход от богатства или ренту от бизнеса. Основой стоимости капитала является доход, и какой бы ни была его причина, политической или экономической, материальный доход может и будет капитализирован и добавлен к рыночной стоимости привилегий, богатства или отрасли, от которых зависит доход.

Капитализация франшиз для корпораций общественного обслуживания

Примечательные случаи такого рода возникают в связи с публичными франшизами. Если уличной железной дороге или газовой компании предоставляется исключительное право на деятельность в данном населенном пункте, любой доход выше среднего процента по инвестициям капитализируется либо в более высокой цене акций, либо в дополнительных акциях, выпущенных без добавления каких-либо материалов для установки. Если франшизаноограниченна, доход может быть капитализирован как практически бессрочный; если франшиза ограничена и срок ее действия истекает через тридцать или сорок лет, обычно капитализироваться может только ограниченный ряд привилегированных доходов. Однако, когда менеджеры способны оказывать влияние, достаточное для расширения франшизы, и инвесторы верят в мастерство менеджеров и, возможно, в их способность подкупать законодателей, стоимость акций остается выше, чем обычно могла бы быть при ограниченной франшизе. Такие обстоятельства затуманивают вопрос о том, должен ли исключительный доход, получаемый в рамках франшизы, поступать общественности или компании. Однако, при условии, что компания имеет право на получение дохода, бремя доказывания лежит на тех, кто возражает против капитализации дохода, как это делается в любом другом бизнесе.

Некоторые трудности с капитализацией корпоративных доходов

4. Манипулирование дивидендами и вытекающие из этого изменения капитализации открывают большие возможности для нечестного увеличения частных состояний.

Значительное изменение рыночной стоимости акций вызывается сравнительно небольшим изменением дохода, который они регулярно приносят, поскольку, если преобладающая ставка процента по денежным ссудам составляет пять процентов, каждый доллар дивидендов капитализируется в размере 20 долларов. Может показаться, что дивиденды будут объявлены, если они будут получены, в противном случае нет. Однако вопрос не так прост и обезличен. Контроль над корпорациями находится в руках небольшой группы директоров, у которых есть как возможность, так и соблазн удерживать дивиденды, когда они получены, выплачивать их заемными деньгами, если они незаработаны, и в любом случае держать акционеров и общественность в неведении о реальном состоянии и доходности бизнеса. Благодаря таким манипуляциям с дивидендами акции могут стать лотереей для законного инвестора, ловушкой для неосторожных и источником несправедливой наживы для людей, пренебрегающих своим доверием.

Таким образом, можно видеть, что доходность, неизвестная участникам торгов на рынке, не включается в капитализацию; однако фиктивная доходность капитализируется до тех пор, пока инвесторы продолжают обманываться. Примеры такого рода представляют проблемы не только частной морали, но и сохранения свободных промышленных институтов. Решение этих проблем, возможно, ускорилось бы, если бы экономическая природа капитализации была более ясно понята. Капитальная стоимость в современной промышленности повсеместно является выражением последовательной ренты от богатства, дисконтированной по преобладающей ставке временного дисконтирования.

ГЛАВА 16

ПРОЦЕНТЫ ПО ДЕНЕЖНЫМ ЗАЙМАМ

§ 1. РАЗЛИЧНЫЕ ФОРМЫ ЗАИНТЕРЕСОВАННОСТИ По ДОГОВОРУ

Различие между интересами по контракту и временной стоимостью

1. *Проценты, сумма, выплачиваемая в соответствии с контрактом одним лицом другому за кредит, предоставленный в денежном выражении, являются лишь одним из проявлений более масштабной проблемы - разницы в текущей стоимости товаров в два периода времени.* Эта более масштабная проблема проявляется в нескольких формах: во-первых, как разница в стоимости, обусловленная временем, когда нет денежного выражения (будет рассмотрено в следующей главе); во—вторых, как скидка при денежной ссуде на короткий, определенный срок; в-третьих, при долгосрочной денежной ссуде с фиксированной процентной ставкой; в-четвертых, при кредитной ссуде, то есть продаже вещи в кредит в денежном выражении.

Последние три случая более или менее четко связаны с процентами. Скидка по времени, как будет объяснено более подробно, является основой для начисления процентов. Проценты могут быть больше или меньше временной скидки на товар вследствие просчета со стороны заемщика или непредвиденного изменения условий. Люди делают ставки на использование богатства с намерением вернуть его в какой-то момент в будущем, и проценты, которые они соглашаются выплачивать, основаны на их оценке дисконтирования будущей ренты, которая, по их мнению, связана с текущей стоимостью товаров. Однако временная скидка применяется к товарам в бесчисленных случаях, когда нет заинтересованности по контракту. Даже Робинзон Крузо должен распознавать в своих потребительских товарах и в своих различных косвенных агентах различия в стоимости в разные периоды времени, которые он должен учитывать.

Риск и расходы ростовщика

2. *Валовые проценты следует отличать от чистых.* Формы богатства, приносящие доходы, настолько изменчивы и используются в таких сложных условиях, что как при теоретическом обсуждении, так и на практике требуется большая осторожность для проведения различия между доходом, относящимся к носителю дохода, и доходом, относящимся к другому богатству или услугам, используемым в связи с ним. То, что сумма, выплачиваемая в качестве процентов по кредиту, содержит другие элементы, постоянно признается на практике. Как в случае с контрактной арендной платой должна быть сделана надбавка на ремонт и амортизацию, так и в случае с контрактной процентной платой должна быть сделана надбавка на риск или средний убыток, возникающий в отрасли. Деньги, одолженные на рискованные предприятия, должны приносить более высокую процентную ставку. Аналогичным образом капитал, используемый владельцем в опасном предприятии, часто должен приносить очень высокую прибыль (не всегда логически обоснованную в виде процентов), чтобы компенсировать убытки, которые могут возникнуть.

Кредитор также должен при оценке чистых процентов учитывать затраты на размещение кредита, контроль за ним и его получение. Ростовщик ссужает только небольшие суммы и

тратит много времени и усилий, чтобы сохранить под проценты умеренный капитал. Пять тысяч долларов, предоставленные займы суммами в среднем по десять долларов, представляют собой пятьсот сделок, и все же, если разместить их под пять процентов, они приносят всего двести пятьдесят долларов в год. Таким образом, хотя заемщик небольшой суммы оценивает экономический интерес (или ожидаемое увеличение дохода) даже выше, чем удручающе высокие проценты по контракту, которые он может быть вынужден выплачивать, кредитор должен отнести большую часть валового процента на оплату труда, который он затрачивает на ведение бизнеса.

Краткосрочные займы путем дисконтирования коммерческих бумаг

3. Наиболее распространенной формой краткосрочного кредита является ссуда, предоставляемая банком или брокером бизнесменам под залог коммерческих бумаг. Под коммерческими бумагами понимаются простые векселя, выданные клиентами торговцев, коносаменты на товары, которые были отправлены их клиентам, и различные другие свидетельства задолженности, которые могут быть предложены банкам за скидку. Когда товар был продан вовремя (через тридцать, шестьдесят или девяносто дней), у продавца есть выбор между истечением срока и получением счетов непосредственно от покупателей, а также списанием счетов в обмен на наличные деньги в банке. В зависимости от условий и потребностей конкретного бизнеса может быть выбран любой метод. В большинстве отраслей требуется большой капитал в периоды, когда продукт поступает на рынок. Торговец или производитель планирует свой бизнес в расчете на среднюю ставку дисконтирования в такие периоды, и если есть вероятность, что ставки дисконтирования окажутся аномально высокими, у него нет другого выбора, кроме как продолжать занимать и выплачивать высокие проценты из ожидаемой прибыли своего бизнеса. Этот риск изменения процентной ставки - один из многих шансов, которыми он может воспользоваться.

Долгосрочные займы путем покупки ипотечных кредитов, облигаций и акций

4. Большинство долгов в наше время остаются непогашенными в течение многих лет и представляют собой покупку кредитором права требования на прибыль какого-либо производственного предприятия. Самыми простыми формами долгосрочных кредитов являются те, которые выдаются под залог недвижимости, которая закладывается кредитору на срок погашения долга. Обычно должник обязан выплачивать проценты либо ежегодно, либо раз в полгода, и часто, но не всегда, разрешается уменьшить основную сумму долга путем частичных выплат. Эти ипотечные кредиты на недвижимость основаны на обеспечении конкретного заложенного имущества и, в отличие от большинства краткосрочных банковских кредитов, не являются личными обязательствами, основанными на общем кредите заемщика. Большинство других долгосрочных долгов имеют тот же характер, что и неличные; в случае просрочки платежа только конкретное имущество может быть продано для оплаты, а не общее состояние заемщика. Корпоративные облигации, выпущенные железными дорогами и другими крупными акционерными компаниями, в последние годы значительно увеличились в количестве. Они приносят заранее установленный доход и обычно обеспечиваются ипотекой на все имущество корпорации, их выпустившей. Доход от некоторых особых видов "привилегированных акций" настолько гарантирован, что делает их для инвесторов практически такими же, как облигации. Другим крупным классом долгосрочных займов являются займы, предоставляемые национальными, государственными и местными

правительствами. В настоящее время непогашены государственные долги на десятки миллиардов долларов, которыми владеют частные инвесторы из всех слоев общества.

Контракт в случае каждого вида этих займов предусматривает фиксированный срок, по истечении которого заемщик должен погасить или продлить срок, и фиксированную ставку от номинальной стоимости займа. Почти все ценные бумаги (облигации, сертификаты, свидетельства о задолженности) можно продать по рыночному курсу. Таким образом, именно доход является фиксированным, а цена продажи (или капитальная стоимость) колеблется выше или ниже номинальной суммы, за исключением того момента, когда она подлежит выплате. Таким образом, долгосрочный заем по своему экономическому характеру очень похож на старую арендную плату.

Стоимость кредита для расточительного покупателя

5. Продажа товаров в кредит является способом кредитования и предполагает получение процентов в скрытой форме. В некоторых случаях продавцы не будут продавать за наличные дешевле, чем в кредит, опасаясь обидеть основную массу своих кредитных клиентов; но это исключение, поскольку есть веские причины, по которым следует сделать такую разницу. Продажа в кредит обычно предполагает начисление процентов, и часто по очень высокой ставке. Во многих магазинах действуют две существенно отличающиеся цены: одна для "медленной оплаты", другая для "наличных на месте". Если счет, оплаченный в конце месяца, составляет пять процентов. больше, чем цена наличными, разница равна шестидесяти процентам. в год за привилегию отсрочки платежа. Такую процентную ставку платят только расточительные, но это большой класс людей, начиная от заводских рабочих и заканчивая студентами колледжей. Скидки наличными, предоставляемые торговцами, четко отражают разницу во времени. По неоплаченным векселям на пятьдесят-сто долларов многие совершенно честные люди выплачивают проценты в размере семидесяти пяти процентов. per annum. Продавец вынужден делать это различие, потому что он должен стремиться не только получать проценты на вложенный таким образом капитал, но и возмещать расходы на ведение бухгалтерского учета и инкассацию, а также риск и потери по неоплаченным счетам. Скидки, предоставляемые производителями и оптовыми домами, измеряют таким же образом разницу между продажами за наличные и в кредит. Нередкой является скидка в размере "шести процентов за десять дней, пяти процентов за тридцать или шестьдесят нетто". Покупатель, оплачивающий свои счета в течение двух месяцев (шесть процентов в течение шестидесяти дней), платит тридцать шесть процентов в год за использование этих денег. Разница настолько велика, что таким образом невозможно вести крупный бизнес в условиях сильной конкуренции. Однако такие покупки в кредит часто совершаются дилерами в небольших городах.

Уклонение от уплаты законной процентной ставки

6. Проценты часто скрываются под другими формами, которые увеличивают видимую ставку. Этот факт хорошо прослеживается на способах обхода законов о ростовщичестве, устанавливающих законную процентную ставку. Простой метод заключается в том, что кредитор взимает комиссию за выдачу кредита или, если это банк, взимает плату за мнимую стоимость обмена при доставке денег из какого-либо другого города. Иногда от заемщика требуется держать в банке более крупные депозиты, чем он сделал бы добровольно. Нуждаясь в 5000 долларах, он вынужден занять 10 000 долларов и выплачивать проценты на сумму, вдвое превышающую ту, которую ему разрешено использовать. И снова заемщик в периоды

необычного спроса на деньги вынужден брать длительный заем вместо короткого. Когда месячная ссуда под десять процентов могла бы удовлетворить его потребности, он вынужден занимать на двенадцать месяцев под шесть процентов., в течение десяти месяцев из которых преобладающей ставкой является четыре или пять процентов. Этими и другими способами реальная ставка, или бремя кредита, определяется иначе, чем та, которая выражена.

§ II. МОТИВ ВЫПЛАТЫ ПРОЦЕНТОВ

Деньги, взятые займы для покупки потребительских товаров

1. Проценты по кредитам на приобретение потребительских товаров выплачиваются потому, что считается, что в данный момент они имеют большее значение, чем равное количество (товаров или денег) будет иметь в будущем. Внезапный стресс от несчастья может придать вещи в данный момент гораздо большую ценность, чем ее обычная ценность. Человек, стоящий лицом к лицу с голодом, не может чувствовать себя хуже через год; часто есть все основания надеяться, что, если удастся облегчить нынешнее несчастье, будущее улучшение положения позволит погасить ссуду с процентами. В других случаях целью ссуды потребительских товаров является увеличение будущей доходности заемщика. Когда студент занимает деньги, которые для него представляют собой еду, одежду, учебники, обучение и другие расходы, связанные с курсом в колледже, эти расходы направлены на повышение эффективности работника. Когда он берет займы, у него мало возможностей заработать, но с той верой в себя, которая делает молодого американца таким интересным, он представляет себя четыре года спустя с овчиной в руке, получающим щедрое жалованье, которым он может легко удовлетворить самого взыскательного Шейлока. Такие расходы иногда называют "вложением капитала", но их следовало бы называть потребительским кредитом — тем не менее во многих случаях это разумно сделанный заем. Называть это вложением капитала - значит путать человека, конечную цель производства, с материальными средствами.

Иногда такая завышенная оценка текущего товара неразумна, если рассматривать ее в свете более широкого опыта. Товары, удовлетворяющие сиюминутному желанию, преувеличенно привлекательны для неподготовленных умов. Ребенок, расточитель, дикарь не может должным образом оценить относительные ценности настоящего и будущего. Расточительные люди иногда легко соглашались платить непомерные проценты за ссуду на немедленное потребление, создавая разорительную разницу между настоящим и будущим удовлетворением.

Деньги, взятые займы для покупки непрямых агентов

2. Проценты по косвенным агентам выплачиваются как более или менее косвенный способ получения вознаграждения. Это можно ясно увидеть, когда нанимаются надежные агенты, которые непосредственно приносят удовлетворение. Ожидается, что экипаж, купленный на заемный капитал и используемый для удовольствия заемщика, обеспечит полезность, превышающую ту, которую можно получить на сумму процентов любым другим способом. Ожидается, что лопата, купленная на заемный капитал и используемая для обработки сада владельца, принесет больше пользы, чем проценты.

Но как обстоит дело, если агент используется для удовлетворения интересов других лиц, помимо владельца? Учитель музыки, покупающий пианино в кредит, рассчитывает увеличить

свой заработок на сумму, превышающую проценты, которые ему приходится выплачивать. Если прибавка к его заработку превышает начисление процентов, это происходит потому, что он нашел заемному капиталу более широкое применение, чем то, на основе которого он был капитализирован на рынке. Сумма процентов обеспечивается за счет удовольствий и услуг, которые пианино предоставляет покровителям учителя. В наиболее сложных случаях заимствования и использования косвенных агентов, в конечном счете, существует та же самая основа для начисления процентов: получение удовольствия от использования капитала в определенный период. Для заемщика капитал делает возможным добавление к его доходу, равное или превышающее преобладающие проценты. Большинство займов в нашем обществе сейчас относятся к этому виду. Деньги берутся в займы для инвестирования в бизнес, для приобретения более совершенного оборудования или более крупных акций; с помощью этого капитала обеспечивается более качественный или крупный продукт, и продукт, наконец, продается с прибылью, деловой человек достигает точки, когда он может удовлетворять свои потребности, не посягая на свой капитал. Следовательно, по логике вещей, потребитель продукта платит проценты с цены, и удовольствие конечного потребителя должно рассматриваться как логический источник денежного процента. Мотивом, побуждающим заемщика выплачивать проценты за эти косвенные блага, очевидно, является его надежда на получение прибыли за счет реализации большей денежной ренты, чем он получил по контракту на оплату их использования.

Частный случай денег, взятых в займы для уплаты долгов

3. Денежный рынок, на котором выдаются краткосрочные займы, отличается тем, что деньги часто берутся в долг для погашения долгов, а не для инвестиций. Начиная обсуждение процента, всегда отмечается, что это не деньги, а капитал, который берется в займы. Это предостережение от поверхностных ошибок, которые так легко сопровождают популярную дискуссию, представляющую интерес, крайне необходимо, но хорошо бы отметить особый случай, который, по-видимому, противоречит этому утверждению. Обычный метод, с помощью которого деньги ссужаются в крупных промышленных центрах, называется дисконтом, который представляет собой обмен определенной суммы денег на банкноту или другую кредитную бумагу большей суммы, при этом проценты, таким образом, взимаются авансом. Значительная часть заимствований в форме дисконта преследует ту же цель, что и другие заимствования, — получить контроль над более производительными агентами, открыть новые предприятия. Особенность дисконтного денежного рынка заключается в том, что для выполнения уже заключенных контрактов выдается необычное количество займов. Всегда существует огромная масса непогашенных обязательств, и коммерсанты вынуждены продлевать эти займы под страхом банкротства. Этот рынок краткосрочных займов не связан тесным образом с общим рынком ссудного капитала. Когда возникает потребность в готовых деньгах, другой конкретный капитал не может поступить для ее удовлетворения. Таким образом, этот особый спрос на деньги во время большего или меньшего стресса может быстро колебаться, и процентная ставка будет временно выше или ниже ставки по долгосрочным кредитам. Этот случай похож на случай, когда два рынка, розничный и оптовый, существуют бок о бок, но постепенно оказывают взаимное влияние.

Продуктивные заемщики стремятся получить прибыль от своих инвестиций

4. При долгосрочном денежном кредите деньги обычно сначала заимствуются просто как средство обмена, чтобы получить контроль над косвенными агентами. Заемщик долгосрочной денежной ссуды на производственные цели всегда стремится извлечь выгоду, инвестируя деньги в богатство, которое принесет доход, превышающий проценты, которые он должен выплачивать. Таким образом, заемщик инвестирует с учетом процентной ставки, рыночной цены товара, в который он планирует инвестировать, и вероятных шансов на получение прибыли в данном бизнесе. Этот случай, когда определенные товары, цена которых известна, приблизительно выбираются до того, как деньги будут взяты в долг для инвестирования, является типом кредита, который чаще всего следует иметь в виду при экономических дискуссиях.

Очевидно, что цена этих товаров, контроль над которой является реальной целью займа, представляет собой всего лишь сумму ожидаемой ренты, которую они принесут, капитализированную по преобладающей ставке временного дисконтирования. Заемщик ожидает либо заставить эти конкретные товары получать арендную плату большую, чем та, на основе которой они были капитализированы, либо перевести их в экономику, где товары капитализируются по более высокой ставке, чем он платит. Доход, приносимый этими товарами, если оправдываются ожидания заемщика, представляет собой всего лишь разницу между текущей и будущей арендной платой, которая была заложена в их капитализацию. По прошествии времени и при грамотно выбранных инвестициях появляется арендная плата, у заемщика появляется излишек, достаточно большой, чтобы выплачивать проценты по контракту. Таким образом, представляется, что мотивом заемщика является получение контроля над будущей арендной платой по ценам, которые уже предполагают при своей капитализации ставку дисконтирования, несколько превышающую проценты, которые он обязуется выплачивать.

Развитый рынок денежных займов

5. Процентная ставка по контракту на денежные займы корректируется в каждый момент на денежном рынке путем проведения торгов на денежные займы. Это утверждение верно только в том случае, если его понимать в несколько поверхностном смысле. Однако ни одна ошибка, связанная с процентами, не является более грубой, чем мнение, что процентная ставка в любом широком смысле определяется количеством денег. Некоторые займы выдаются отдельно от общего рынка, по частному соглашению между заемщиком и кредитором; но почти в каждом таком случае согласованная ставка считается тесно связанной с общей рыночной ставкой, к которой может прибегнуть либо заемщик, либо кредитор, если пожелает. Большее число заемщиков и кредиторов денег имеют широкий выбор в своих переговорах. Процентная ставка на современных развитых денежных рынках - это та ставка, которая приводит к равновесию спрос на денежные займы и денежный капитал, доступный в течение определенного периода. Если количество готовых денег, доступных для ссуды, в частных руках, в банках, в резервах страховых компаний и т.д. увеличивается, заемщикам должна быть предложена более низкая ставка; если предложение уменьшается, будет указана более высокая ставка. В одном случае больше мужчин берут займы; в другом - меньше берут займы и больше стремятся давать займы. Таким образом, получается ставка, но ставка, которая тесно связана с более широким набором фактов — тех, которые действительно определяют в долгосрочной перспективе уровень капитализации в сообществе.

Каждый человек является покупателем или продавцом настоящего товара

6. *Физическое лицо должно привести свои деловые отношения в соответствие с рыночной процентной ставкой.* Рыночная ставка устанавливается путем торгов отдельных лиц, и каждый из них имеет какое-то отношение к ее установлению. Когда люди сравнивают настоящие и будущие товары множеством мельчайших способов, это положительно или отрицательно влияет на ставку процента. Но для практических целей индивид, мало на что рассчитывающий среди миллионов, должен рассматривать процентную ставку как находящуюся вне его влияния. Следовательно, хотя ставка в той или иной степени определяется каждым, все, что делает каждый, - это покупает или продает текущие товары, занимает или ссужает капитал, расходует или сберегает богатство, в зависимости от того, насколько его собственная оценка временной стоимости меньше или больше рыночной ставки. Фактически, оценки отдельных лиц постоянно расходятся с рыночной ставкой, но приводятся в соответствие их действиями как в отношении денежных ссуд, так и в отношении использования и оценки различных форм богатства. Робинзон Крузо, работающий на своем острове и оценивающий будущие блага относительно нынешних выше, чем раньше, потребляет меньше; или, оценивая их ниже, потребляет больше. Бизнесмен, который ценит косвенных агентов выше рыночной ставки, берет займы, и если он просчитывается и не может заставить их получать ожидаемую ренту, он проигрывает. Таким экспериментальным способом многие другие действия находятся под влиянием преобладающей процентной ставки и, в свою очередь, влияют на нее, тем самым помогая обществу сформулировать оценку стоимости настоящей ренты по сравнению с будущей.

ГЛАВА 17

ТЕОРИЯ ВРЕМЕННОЙ ЦЕННОСТИ

§ 1. ОПРЕДЕЛЕНИЕ И ОБЪЕМ ВРЕМЕННОЙ ЦЕННОСТИ

Простейшие случаи определения ценности времени

1. *Временная ценность - это разница между ценностями вещей в разное время.* Вещи различаются по ценности в зависимости от формы, места, качества товара, а также в зависимости от чувств мужчин и — что не менее важно — в зависимости от времени. Самый простой и наглядный пример временной ценности - разница, заметная в одном и том же товаре в разные моменты. Этот товар стоит дороже сейчас или на следующей неделе? Это яблоко можно есть сейчас или следующей зимой? На эти вопросы можно ответить только после сравнения предельных полезностей, которые различаются в зависимости от меняющихся условий двух периодов.

Все остальные случаи временной ценности могут быть с помощью практического приема замены других товаров эквивалентной ценности сведены к типичному случаю сравнения одной и той же вещи в разное время. Сравнение может проводиться между очень похожими продуктами, когда съеденное заменяется дубликатом. Яблоко, взятое в займы сейчас, может быть возвращено в следующем году в виде яблока того же размера и качества. Существенным в

этом сравнении является не физическая идентичность, а эквивалентность по размеру, виду и качеству в два периода. Это заимствование по договору аренды.

Ценность времени в случае различных видов удовлетворения

Но две или более совершенно разных вещей могут быть выражены в терминах другой вещи и, таким образом, стать сравнимыми. Деньги становятся единицей ценности, с помощью которой различные вещи могут быть приведены к одним и тем же терминам для сравнения. При таком способе выражения эквивалентности стоимости различных товаров впервые становится возможным заключение процентного договора, когда деньги (стандарт отсроченных платежей) являются вещью, обмениваемой (возможно, только номинально) в течение двух периодов времени. Что на самом деле сравнивается, так это различные виды удовлетворения, которые могут быть получены с помощью очень разных материальных вещей или услуг. В конечном счете, сравнение ценностей в разные периоды времени должно быть сравнением психических доходов, двух сумм удовлетворения. Сравнение стоимости бушеля яблок с ценностью бочки картофеля или комплекта одежды в тот же момент времени кажется достаточно простым. Когда все они выражены в денежном выражении, сравнение каждого из них с его стоимостным эквивалентом на более поздний период становится легким. Простота и очевидность временной ценности в случае денежных ссуд под проценты поначалу побудили людей признать исключительно эту фазу проблемы, а позже термину "проценты", не без большой путаницы в мышлении, было придано более широкое значение. Давайте теперь посмотрим, насколько большая часть всей проблемы временной ценности лежит за пределами денежного займа.

Временная стоимость участвует в капитализации земли

2. Проблема временной стоимости вполне отделима от концепций денег и капитала, хотя обычно связана с ними на практике и в теории. Верно, что проблема временной ценности впервые была четко осознана в связи с деньгами и формально выраженной капитальной суммой. Введенные в заблуждение этим фактом и придерживавшиеся очень узкого взгляда, писатели семьдесят пять лет назад лишь смутно осознавали проблему временной ценности в связи с оценкой доходов, получаемых от земли. Верно, как было показано выше, что простое определение стоимости товара длительного пользования, такого как земля, предполагает процесс капитализации, который, в свою очередь, подразумевает сравнение значений арендной платы, ожидаемых в разные периоды. Уменьшение отдачи от использования агентов влечет за собой потерю времени для обеспечения возникающих узुфруктов. Связь этих фактов не была четко видна до недавнего времени.

Феномен временной ценности, как он был определен выше, можно рассматривать как более широкий, чем даже феномен капитализации. Разница в величине последовательной ренты от богатства должна была быть признана и в какой-то степени измерена до того, как был произведен какой-либо сознательный расчет стоимости капитала. Различия в стоимости, обусловленные временем, наблюдаются повсюду. Проблема временной ценности часто возникает там, где о деньгах даже не говорят и не думают. Деньги не в большей степени обуславливают эту разницу во времени в стоимости, чем весы обуславливают вес.

При проведении ремонтных работ учитывается экономия времени

3. Проблема временной ценности связана с ремонтом и амортизацией, а также с использованием потребительских товаров. Как мы видели, можно увеличить сумму,

доступную для текущих нужд, и посягнуть на будущее, отложив ремонт промежуточных товаров. Сопоставление стоимости ремонта с будущим доходом - постоянная задача в практическом бизнесе. Тот, кто производит ремонт, должен приобрести необходимые материалы и рабочую силу по капитализации, определяемой их ожидаемой доходностью в других отраслях. Если ремонт, о котором идет речь, не обеспечит ежегодную экономию в размере ожидаемой арендной платы, он производиться не будет. Когда отрасль приходит в упадок, хорошей политикой может быть то, что ради вложения капитала в улучшение бизнеса оборудование приходит в негодный вид. Проблема ценности времени связана с применением чьей-либо энергии для ремонта собственного имущества. Широко распространена мысль о том, что бесчисленные второстепенные решения в каждом мелком бизнесе включают, если они приняты правильно, измерение нормы капитализации.

И в выборе удовольствий

Как будет более полно показано при обсуждении отношения преобладающей нормы процента к сбережениям, признание временной ценности подразумевается в использовании людьми потребительских благ, в их отсрочке получения удовольствия, в их хранении товаров для будущего использования. Различное удовлетворение, приносимое потребительскими благами, и их ценность в различных условиях не могут быть объяснены без учета различий во времени. Везде, где может быть выбор времени, в которое и, следовательно, условий, при которых вещь может быть использована, существует выбор между различными ценностями. Временная ценность присутствует даже в период, в течение которого товары не продолжают существовать, например, когда товар потребляется в момент большей потребности и подлежит замене в момент, когда он менее ценен. Если яблоко взято взаймы под обещание вернуть яблоко и персик в конце года, персик представляет собой разницу в стоимости за время, но за это время яблока не существовало. Только в переносном смысле можно сказать, что с этого "капитала" выплачиваются проценты. Проценты выплачиваются из-за разницы в способности удовлетворять потребности, но в течение этого промежутка времени материальный капитал отсутствует.

Расточительность и порок предполагают высокую скидку на будущее счастье

4. Проблема ценности времени связана со многими глупыми удовольствиями, расточительностью и пороком. Экономика часто затрагивает границы этики. Если бы была сформулирована экономика личного поведения, в ней, несомненно, большое место уделялось бы сравнению настоящих и будущих удовольствий. Предусмотрительность, или благоразумие, - это добродетель осознания не только будущих опасностей, которых следует избегать, но и больших будущих радостей, которые можно получить в обмен на удовольствия настоящего. Безрассудные и расточительные недооценивают будущее и разменивают все ради удовлетворения минутного порыва. Пьющий человек обменивает надежды на достойную жизнь на возбуждение от пьянства. Потворство общественным удовольствиям, обеспеченное ценой потери сна, ослабленного здоровья и распущенного характера, - это займы из будущего, полученные расточительными юношами под ростовщические проценты. Если бы никто никогда не платил больше умеренных процентов за удовлетворение своих нынешних прихотей и порывов, большинство больниц, аптек и медицинских колледжей закрылись бы, а половина, если не все, тюрем опустела.

Действительно, разница во времени в стоимости является универсальным явлением жизни и поведения. Проценты по контракту - это лишь одна из феноменальных форм временной стоимости, а это, в свою очередь, лишь одна из фаз ценности. Этот раздел может послужить для того, чтобы показать, насколько более разнообразен и повсеместен факт временной ценности, чем это обычно признается в популярном или экономическом обсуждении интересующего нас предмета.

§ II. КОРРЕКТИРОВКА СТАВКИ ВРЕМЕННОЙ СКИДКИ

Меновая стоимость настоящих и будущих товаров

1. Установление скидки на будущие товары по своей сути аналогично установлению рыночной цены потребительских товаров. Эта проблема представляется одной из самых сложных в экономической теории; но, сведенная к простейшим терминам, она представляет собой аспект меновой стоимости, и ее окончательное объяснение должно быть найдено в сравнении психических доходов. Необходимо отметить условия спроса и предложения, взаимодействие и окончательное равновесие двух сил. Необходимо тщательно проанализировать снижение и предельную полезность для двух сторон обмена. Тот, кто может делать эти вещи, готов найти ответ на проблему временной ценности. Всякий раз, когда группа покупателей и продавцов встречается, обычно достигается соотношение обмена. Соотношение обмена между покупателями и продавцами текущей и будущей ренты аналогично фиксируется на оценках "предельной пары", в этот момент предлагаемое и принимаемое количество приходит к равновесию, поскольку в этот момент ни у кого нет мотива переходить на другую сторону.

Особый характер обмена в случае временной стоимости

Несколько причин, по которым это нелегко распознать

2. Временная стоимость как ставка премии на текущие товары отличается от обычной рыночной цены товаров только особым характером обмениваемых полезностей. Единственной особой потребностью в теории этого предмета является четкое понимание этого момента. Товары, которыми обмениваются или сравниваются, являются прямыми и косвенными товарами, или настоящими и будущими товарами, или, в более общем смысле, двумя товарами или группами товаров, неодинаково удаленными во времени от текущего пользования. То, что продается в таком случае, как капитализация, включающая оценку временной ценности, - это текущие товары или вознаграждения; то, что покупается, - это будущие вознаграждения или косвенные агенты, которые обозначают, типизируют или делают возможными будущие вознаграждения. Практически каждый человек на рынке действует, исходя из знания того, что означает обмен прямыми и непрямыми товарами; однако, сформулированная абстрактно, эта мысль на первый взгляд кажется трудной. При оценке любого долговременного товара подразумевается теория временной ценности. Каждый раз, когда покупается машина, дом, книга, поле, проводится различие между прямыми и косвенными благами, поскольку делается выбор между настоящим наслаждением и будущим обеспечением. Все, что сохраняется, является косвенным благом и подразумевает при своей оценке премию к нынешним товарам.

Реальная природа обмена при оценке времени становится неясной из-за неопределенности жизни, заставляющей людей работать над тем, чтобы обезопасить себя от возможных неудач; по большей части сокровища мира никогда не доставляют своим временным владельцам того

удовлетворения, которое они олицетворяют или могли бы дать. Природа этого обмена становится неясной также из-за привычки, под влиянием которой обмен во многих случаях не является тщательно продуманным, не является результатом тщательного сравнения полезности товаров в настоящий и будущий моменты. Истинная природа этого обмена становится неясной из-за косвенного, или индуцированного, удовлетворения, получаемого от богатства. Богатство дает своему владельцу власть, престиж, уважение окружающих и гордость за свидетельства успеха и растущего процветания. Само обладание им создает новую потребность и придает ему еще одну полезность - застраховать от несчастий, связанных с уменьшением состояния того, кто наслаждался богатством и властью. Люди до последнего момента жизни прилагают величайшие усилия, чтобы сохранить богатство, которым они будут наслаждаться только таким тонким и косвенным способом. Таким образом, каждый мотив, побуждающий людей откладывать настоящее наслаждение, делает их участниками торгов за косвенных агентов и за будущие товары и помогает определить рыночную ставку премии за настоящее и скидки на будущее.

Скудость нынешних удовольствий

3. Поскольку число косвенных агентов ограничено, их ограниченные полномочия в данный период ограничивают предложение существующих товаров. Всем известен принцип, согласно которому ценность всегда связана с относительной редкостью. Теперь потребность в существующих товарах бесконечно велика. Если бы по желанию можно было получить нужный вид и качество, использовалось бы гораздо большее количество существующих товаров. Но существующие товары зависят от косвенных агентов. Духовный доход цивилизованного сообщества зависит от благоприятного и чрезвычайно утонченного окружения: домов, библиотек, театров, туристических агентств, а также от источников, удовлетворяющих более материальные потребности. Эти косвенные агенты, даже в самом богатом сообществе, ограничены в разнообразии, качестве и количестве.

Общее количество будущих применений в значительно большем

Но если бы косвенные агенты могли производить неопределенно большой продукт в любой данный момент, предложение существующих товаров могло бы быть неограниченно увеличено. Таким образом, предложение коммунальных услуг ограничено "убывающей отдачей" от использования агентов, в результате чего их максимальная отдача зависит от истечения времени. Возможности использования любого данного материала за ограниченный период имеют абсолютный предел: акр земли с самой совершенной обработкой не может прокормить мир; но уберите ограничение по времени, подождите вечность, и с акра будет получен бесконечный урожай. Экономическая отдача данного агента за данный период достигается гораздо раньше, чем техническая отдача. Если агенты вынуждены приносить более щедрую прибыль, то это происходит за счет снижения полезности других агентов, и в любой данный период находится точка максимальной чистой доходности. Здесь также течение времени является условием увеличения чистых полезностей, извлекаемых из ограниченных агентов.

Выбор, открытый перед инвестором денег

4. Норма капитализации дохода и ставка контрактного процента на денежный капитал имеют тенденцию к объединению в единую рыночную ставку. Лицо, желающее обменять

текущие товары или доход на будущие товары, может купить приносящее доход предприятие по его капитализированной стоимости или создать новое приносящее ренту предприятие. Накопив некоторую сумму денег, он может либо приобрести фабрику, которая, как известно, прибыльна; либо он может нанять людей и объединить их с материалами и машинами для создания новой отрасли промышленности или новой формы получения дохода; либо он может одолжить свои деньги другим для совершения любого из этих видов покупок. В любом из трех случаев очевидно, что капитализация (то есть дисконтирование будущей товарной ренты) является первичным и важным фактом, делающим возможным возникновение излишка, или чистого дохода, сверх стоимости капитала. Ожидаемые виды использования, содержащиеся не только во всех промышленных предприятиях, но и в конкретных материалах и агентах, объединенных для формирования новых агентов, приобретаются по их капитализированной стоимости; то есть будущие виды использования были дисконтированы и вошли в цену товара как меньшие, чем они будут при реализации в виде фактической ренты. Это ключевой момент в теории либо контрактного процента, либо временной стоимости; ибо объяснять норму процента как обусловленную процессом "производства" агентов капитала из других материалов - значит ставить под сомнение соответствующий вопрос. Излишек, приносимый капиталом сверх его стоимости, является всего лишь реализацией чистого дохода, ставшего возможным благодаря дисконтированию будущей ренты.

Выбор, открытый перед заемщиком богатства

Человек, желающий совершить обмен, противоположный описанному, может продать свое богатство за деньги; он может обменять на текущие приятные товары свой доход по его капитализированной стоимости; или он может израсходовать то, что у него есть, позволить ему обесцениться, не производить ремонт, конвертировать его в различные потребительские цели и таким образом посягнуть на свою способность зарабатывать. Когда процентная ставка составляет пять процентов, пожертвование любой единицей регулярного дохода позволяет потратить в двадцать раз больше суммы для текущего удовольствия. Преимущества этих различных методов, как правило, уравниваются. Если владельцы развитых производственных агентов придерживаются слишком высокой капитализированной стоимости, инвесторы будут прилагать свои усилия и сбережения для дублирования этих форм богатства. Если, в свою очередь, какой-либо из второстепенных факторов, таких как материалы или виды использования товаров, будет переоценен (избыточно капитализирован), это в конечном итоге приведет к ограничению спроса на них по этим ценам и к сокращению спроса на денежные займы. Поскольку любой инвестор и любой заемщик могут выбирать между этими инвестициями и займами, практически существует только одна ставка, которая выражает общее соотношение обмена между текущим и будущим доходом. Владельцы и инвесторы выбирают линию наименьшего сопротивления, получают максимум возможного за свои деньги и выбирают ту форму, которая является наиболее выгодной. Таким образом, взаимосвязи между различными процентными ставками тесны и постоянны. Таким образом, рыночная процентная ставка распространяется на все формы богатства и пронизывает каждую фазу бизнеса. Стоимость каждого долгосрочного агента фиксируется с привязкой к преобладающей процентной ставке путем дисконтирования к их текущей стоимости всех доходов, которые, как считается, он содержит.

Жертвенная продажа предполагает высокую процентную ставку

5. Когда товары продаются путем принудительной продажи или принесения в жертву, это эквивалентно контрактному займу с высокой процентной ставкой. Рыночная стоимость зависит от рыночных условий, поэтому предложение товара в данный момент может не найти обычного количества покупателей или обычного спроса. Именно такие условия, скорее всего, существуют в те моменты, когда деловые люди испытывают необычную потребность в деньгах. В этой чрезвычайной ситуации у них есть два выхода: либо занять деньги под очень высокий процент, сохранив товар по более выгодным ценам, либо продать товар на невыгодных условиях. Цель обоих курсов одна и та же — получить готовые деньги; и методы по существу не отличаются — обмен большей будущей стоимости на настоящую. Таким образом, жертвенная продажа показывает высокую оценку продавцом процентной ставки. Покупатель некоторых видов собственности во времена депрессии приобретает их с более низкой капитализацией, чем они будут иметь позже. Рост стоимости может быть предвиден как продавцом, так и покупателем, но низкая капитализация отражает временную высокую процентную ставку. Говорят, что А. Т. Стюарт заложил фундамент своего состояния, когда, будучи сам не в долгах, скупил обанкротившиеся акции своих конкурентов в условиях сильной финансовой паники. Высокий процент по контракту в такие периоды является всего лишь отражением высокой премии к текущей покупательной способности. Итак, вот еще один способ, при котором преобладающая ставка процента по денежным ссудам поддерживается в тесной гармонии с нормой временной оценки.

Взаимосвязь денежной процентной ставки и временного дисконта

6. Процентная ставка по контракту на безопасные долгосрочные займы практически соответствует преобладающей в сообществе ставке временного дисконтирования. Конечно, существуют разные рынки капитала, и оценки доходов в следующем году по сравнению с доходами в этом году сильно отличаются в Монтане, Нью-Йорке и Лондоне. Из-за трудностей при переводе инвестиций из одной местности в другую эти различия могут сохраняться неопределенно долго; но в рамках каждого рынка капитала проценты по любому конкретному кредиту должны, по легко понятным причинам, иметь тенденцию довольно близко соответствовать преобладающей ставке. Однако различные группы мужчин, живущих в одном и том же сообществе, по-разному оценивают ценность времени. Увеличение количества надежных долгосрочных облигаций, выпущенных сильными корпорациями и богатыми странами, такими как, например, Центральная железная дорога Нью-Йорка и правительство Великобритании, предоставляет большое количество вариантов инвестирования, где элемент риска почти полностью отсутствует. Были разработаны различные агентства для выдачи кредитов, то есть для объединения заемщика и кредитора с минимальными хлопотами и затратами. Другими эффективными, но несколько более дорогостоящими агентствами, объединяющими владельцев ссудного капитала и людей, желающих использовать капитал, являются сберегательные банки, строительные и кредитные ассоциации, страховые компании, выдающие полисы пожертвований, и ипотечно-инвестиционные компании многих видов. В то время как на одной стороне торгов находятся тысячи кредиторов, предлагающих обменять готовые деньги на гарантированные доходы, на другой — тысячи заемщиков, предлагающих обменять обещание гарантированных доходов на готовые деньги. Если какой-либо из этих классов сильно оторвется от преобладающего уровня капитализации, к которому приведены все оценки, этот класс сильно потеряет.

Отношения между понятиями ренты, процента и временной стоимости

7. Все чистые узуфрукты, фактически приносимые богатством, являются рентой; экономический временной дисконт никогда не является реализованным доходом; это просто форма расчета или предвосхищение разницы между настоящим и будущим вознаграждением. Было много дискуссий относительно того, какими должны быть мыслительные отношения между рентой и процентом. Место позволяет здесь лишь обозначить точку зрения на этот вопрос, включенную в предыдущую трактовку. Рента, как здесь применяется этот термин, включает всю чистую производительность, относящуюся к владению и использованию капитала, независимо от того, выражается ли доход в экономической форме (в приращении стоимости) или в договорной форме. Даже денежный процент по договору следует рассматривать как разновидность договорной ренты, особенность денежной ссуды заключается всего лишь в том, что вещь, которую решено вернуть, представляет собой определенное количество единиц стандартных денег.

Термин "проценты", впервые примененный в средние века к плате за пользование денежным кредитом, стал использоваться более широко более ранними экономистами как доход, относящийся к тем товарам, которые обычно покупались и продавались в денежном выражении. Другими словами, предполагалось (хотя и ошибочно), что процент однозначно связан с конкретными производственными инструментами, к которым термин "капитал" был узко и ошибочно приурочен. Еще больше усугубляет путаницу то, что примерно в то же время термин "интерес" был отождествлен с широкой проблемой временной ценности. С тех пор терминология остается на этой стадии замедленного развития. Наше предложение состоит в том, чтобы сохранить слово "процент" в его первоначальном значении, все еще почти универсальном в деловых кругах, означающем договорный платеж по денежным займам, применив термин "временная стоимость" (за неимением лучшего слова) к более тонкой экономической проблеме.

Арендная плата и временная стоимость - это, по сути, разные формулировки проблемы стоимости

Под временной ценностью здесь понимается всепроникающая разница в ценности использования богатства и получаемых им удовольствий в разные моменты времени. Сравнение ценности текущего использования богатства - это проблема ренты. Таким образом, здесь представлены очень разные аспекты проблемы ценности. Концепция ренты была понята людьми раньше, она ближе с точки зрения логики; концепция временной ценности была четко осознана лишь недавно. Если бы люди жили только настоящим моментом, их заботила бы только рента; живя также и в будущем, они постоянно регулируют свои действия с учетом временной ценности.

ГЛАВА 18

ОТНОСИТЕЛЬНО ФИКСИРОВАННЫЕ И ОТНОСИТЕЛЬНО ПРИУМНОЖАЕМЫЕ ФОРМЫ КАПИТАЛА

§ 1. КАК МОГУТ БЫТЬ УВЕЛИЧЕНЫ РАЗЛИЧНЫЕ ФОРМЫ КАПИТАЛА

Старый и современный взгляд на богатство

1. *Мужчины стремятся увеличить доход за счет увеличения капитала.* Люди могут стремиться увеличить свою ренту, не выражая носителя ренты в терминах капитала. Крестьяне-собственники и мелкие собственники, с любовью трудящиеся в своих маленьких поместьях, неуклонно стремящиеся к большему урожаю, большему доходу, творят чудеса, доводя пустующие земли до высокого уровня обработки. Работая на земле, которая является одновременно их источником средств к существованию и их домом, они сознательно не оценивают ценность труда, который они на нее затрачивают. Ни за какие деньги нельзя купить то, что для них бесценно. Но в нашей денежной экономике усилия в основном направлены на увеличение суммы капитала. Инвестирование принимает форму вложения определенной денежной суммы в надежде получить доход, имеющий к ней определенное отношение. Первая мысль заключается в ценности вложенного богатства, которое было тщательно измерено и выражено в долларах и центах. Богатство, рассматриваемое старым способом, ценилось за то, что оно непосредственно приносило своему владельцу, за его конкретные плоды; рассматриваемое современным способом, оно ценится как товарный источник дохода, легко конвертируемый во множество других форм. Таким образом, инвестиции начинают рассматриваться с точки зрения общей покупательной способности, от которой ожидается получение дохода в определенном проценте.

Бесплатные товары в неограниченном количестве

Начало нехватки обычных материалов

2. *Существуют некоторые классы товаров, которые могут быть увеличены без какого-либо заметного увеличения сложности.* Самыми экстремальными примерами являются товары без потерь, такие как воздух, морская вода, вода больших рек. Это бесплатные товары, потому что, сколько бы их ни использовалось, запасы немедленно возобновляются. Но они не уменьшаются только в относительном смысле и применительно к нынешним потребностям. Вода в западных реках текла долго, и ее использование не уменьшалось. Но прогрессирующей цивилизации требовалось больше воды для городов, добычи полезных ископаемых и орошения, и теперь государства и корпорации собираются издавать законы об этих прежде не уменьшавшихся бесплатных благах. Некоторые виды товаров производятся из таких очень распространенных материалов, что может показаться возможным путем замены агентов производить неограниченное количество товаров. Как может быть ограничено количество кирпичей, изготовленных из одного из самых распространенных материалов на поверхности земли? Но самые большие глиняные насыпи ограничены по размеру; большая часть мест, где требуются кирпичи, находятся далеко от запасов глины хорошего качества; и после того, как кирпичный склад некоторое время использовался, доставать материал становится все труднее. Таким образом, хотя в некоторых местах кирпичей мало, и их с самого начала трудно достать, дефицит становится более заметным во многих местах, которые поначалу хорошо снабжаются.

Если материалов в какой-либо степени не хватает, их дальнейшее использование для одной цели увеличивает их нехватку во всех других областях применения. Экономические блага - это товары, обладающие стоимостью; ценность подразумевает дефицит, а растущий спрос неизбежно означает более высокую стоимость в какой-то момент. Это верно для глины, камня, воды и самых распространенных видов труда.

Ни один дефицитный товар не может увеличиваться бесконечно

У экономистов долгое время было принято говорить об экономических благах, количество которых может увеличиваться неограниченно (имеется в виду бесконечно или, во всяком случае, без какого-либо предела, когда-либо ощутимого человеком) без какого-либо увеличения стоимости или дефицита. Этот класс товаров считался очень большим. Такого класса экономических товаров не существует; очевидно, что это невозможно. Если они уже "дефицитны", растущий спрос должен сделать их еще более дефицитными. Однако существуют некоторые товары, количество которых практически может быть увеличено с такими минимальными трудностями, что их ограничение не имеет большого социального значения. Прогресс, население, процветание в первую очередь не зависят от их количества; в других местах ограничение почувствуется гораздо раньше. Они находятся на одном конце шкалы; это относительно увеличивающиеся блага.

Продукция земли увеличивается в данное время и в определенном месте при возрастающих затратах

3. Существует большой класс товаров, увеличение объема которых, как видно, достигается с возрастающими трудностями. Наиболее отчетливо это проявляется в уменьшении отдачи от земли. При попытке получить какие-то продукты питания в большем количестве из данного района в данное время сразу же возникают все возрастающие трудности. Эта попытка, продолжавшаяся в течение ряда лет, привела к историческому снижению отдачи, что было наглядно продемонстрировано опытом Англии во время наполеоновских войн, когда пшеница подорожала из-за возросших трудностей с производством большего необходимого количества. Некоторые пополняющие вещества восстановятся сами, если дать им время; лес вырастет, если оставить его нетронутым человеком; поле восстановит свои плодородные качества, если оставить его под паром. Но такое самовосстановление агентов - процесс медленный, а время стоит дорого. Поэтому человек пытается другими способами добиться большего использования товаров, пока не сталкивается с возрастающими трудностями. Товары, подчиняющиеся "закону возрастания стоимости", как это называлось раньше, считались особым классом, составляющим лишь небольшую часть богатства. Но теперь можно видеть, что закон может в конечном счете применяться, хотя и в разной степени, ко всем видам экономических благ. Действительно, только что рассмотренный принцип является не более чем одним из этапов закона убывающей экономической отдачи, который имеет универсальное применение в сфере ценностей.

Количество агентов, наиболее близкое к фиксированному, может быть несколько увеличено

4. Существует класс товаров, природных агентов и запасов материалов, количество которых, по-видимому, относительно фиксировано или увеличить которые можно лишь с большим трудом. Первая часть этого предложения мягко выражает мысль, которая долгое время бытовала среди экономистов: было сказано, что предложение определенных товаров

абсолютно фиксировано, главным из которых является земля, используемая для сельского хозяйства. Идея, которой придерживались Мальтус и Рикардо, была модифицирована Джоном Стюартом Миллем несколько непоследовательным образом. Было сказано, что земля - это вещь, которую "человек не может создать", поэтому ее запасы фиксированы. Вторая часть вступительного предложения выражает точку зрения, которой здесь придерживаются: предложение ни одного важного класса товаров не является абсолютно фиксированным в любом разумном смысле. Большинство, если не все, принадлежат к классу, который можно увеличить, хотя это может быть сопряжено с большими трудностями. Даже когда точную вещь невозможно воспроизвести, например, бюст древнего скульптора или автограф умершего автора, множество заменителей, удовлетворяющих тем же или тесно связанным потребностям, влияют на спрос и ограничивают его, тем самым увеличивая предложение. Люди, это правда, не могут увеличить запасы меди в земле, но они изобретают новые процессы для извлечения ее из руд, прежде чем она придет в негодность, и изобретают методы получения алюминия, который дает примерно те же полезные свойства, что и медь. Даже предложение земли, как показано в другом месте, постоянно меняется. Таким образом, все виды богатства могут быть увеличены в той или иной степени; многие виды с течением времени очень сильно увеличиваются при незначительных прямых усилиях или вообще без них, но в любой данный момент их количество может быть увеличено только ценой возрастающих трудностей.

§ II. СОЦИАЛЬНАЯ ЗНАЧИМОСТЬ ЭТИХ РАЗЛИЧИЙ

Физическое количество в сравнении с экономическим предложением

1. *Значение имеет не фиксированность физического количества агентов, а экономическое предложение.* Существует опасность путаницы между этими двумя идеями. Утверждение о том, что "земля" не может быть создана и что, следовательно, "предложение фиксировано", содержит ошибку. Слово "запас" означает количество, которое имеется в наличии на данный момент или в течение указанного периода. Земля в Гренландии не является и, вероятно, никогда не сможет быть частью предложения земли в Англии. Земли в Америке веками не было, но теперь она стала, для некоторых целей, частью предложения на том же рынке, что и земля Англии. Важный вопрос в экономических дискуссиях заключается не в том, можно ли создать физический материал, а в том, можно ли увеличить экономическое "предложение". Существование угольных шахт на Венере или Марсе не имеет для нас экономического значения, но угольные шахты на земле, еще не открытые, представляют потенциальный источник, который в любой момент может быть реализован.

Открытие увеличивает запасы природных ресурсов

2. *Открытие новых земель и новых природных месторождений постоянно увеличивает экономическое предложение агентов, наиболее приближенное к фиксированному физическому количеству.* Это утверждение констатирует исторический факт. Любое объяснение экономических событий последних пяти столетий или ближайшего будущего, которое игнорирует этот факт увеличения предложения многих видов земли и природных ресурсов на рынках цивилизованного мира, должно приводить к ложным выводам. Темпы этого движения были более быстрыми в прошлом столетии, чем до сих пор, и, возможно, более быстрыми, чем будут впредь; но то, что это развитие будет продолжаться в значительной степени и в течение длительного периода, не подлежит сомнению. Миру будут открыты неосвоенные области и будут исследованы новые геологические области. Тем не менее,

критикуемое выше понятие встречается во всех старых учебниках. Эта идея возникла в Англии в первой четверти девятнадцатого века, когда земля и продовольствие стремительно росли в цене, и она искажала значительную часть как экономической теории, так и практических выводов по этому вопросу.

Эффективное предложение растет благодаря изобретениям

3. Изобретения, включая новые виды транспорта и новые технологические процессы, увеличивают экономическое предложение большинства дефицитных товаров и обеспечивают замену другим. Некоторые изобретения увеличивают экономическое предложение, делая доступными виды использования товаров, которые ранее были недоступны. Подпахотная вспашка создает на сельскохозяйственных землях новые слои почвы, которые так же важны, как и новые акры, добавленные к поверхности. Если бы землю можно было использовать в три раза большей глубины, она была бы так же хороша для многих целей, как если бы она была в три раза большей площади. Новые торговые маршруты и новые транспортные средства увеличивают запасы, имеющиеся в старых странах, так же эффективно, как если бы увеличивались их площади. Строительство железных дорог в Западной Америке оказало влияние на английскую ренту, идентичное по своей природе тому, которое было бы произведено, если бы равная площадь несколько менее плодородных земель, прилегающих к Англии, поднялась из океана. Каждая страна в Европе неоднократно испытывала шок от этих великих экономических изменений, которые вынудили к рекапитализации на более низком уровне почти всех видов их земельного богатства. Там, где одни и те же агенты не были размножены, были найдены заменители, которые столь же эффективны в удовлетворении экономической потребности. Это результат, удовлетворение, к которому стремится человек: любое конкретное благо - всего лишь средство для достижения цели.

Производство земли путем физических изменений

4. Рост благосостояния и появление новых рабочих рук делают возможным увеличение числа агентов, предложение которых, по-видимому, наиболее стабильно. Когда возникает необходимость, мужчины обращаются к новым предприятиям. Освоение земель в Голландии - яркий, но далеко не единичный пример. Среди более крупных начинаний такого рода - осушение озера Харлем в 1840-58 годах, благодаря которому стало доступно 40 000 акров богатой земли, и осушение реки Зюйдер-Зее, которое добавило 1 300 000 акров. Хотя было проведено много мелких работ подобного рода, площадь рекультивации относительно невелика по сравнению со всей площадью земель в мире, используемых в сельскохозяйственных целях. В этой стране все еще существуют обширные участки болот, трясин и топких местностей, таких как побережье Джерси, которые при умеренных усилиях можно было бы рекультивировать. Хотя такая возможность должна быть признана, увеличение площади доступных сельскохозяйственных угодий посредством таких физических изменений относительно невелико.

И работой первопроходцев

Однако работа первопроходца как производителя земельных ресурсов имеет величайшее значение. Первопроходец присоединяет новые области к экономическому миру и рынку, на котором он жил. В последнее время это осознают авторы, которые, возможно, не в полной мере осознают его значение для экономической теории. Работа исследователя - это работа

производителя минеральных ресурсов, и ежедневные рыночные котировки отражают изменения в "предложении" этих природных запасов.

Последовательное применение различных сортов агентов

5. Ограничение предложения проявляется сначала в лучших сортах, и усилия по увеличению богатства затем направляются на обеспечение доступности более бедных сортов. Огромное количество материальных ценностей более низкого уровня, даже тех, которые относительно постоянны в наличии, остаются неиспользованными. Огромные территории на окраине цивилизации все еще ждут первопроходцев, старателей и рудокопов. Здесь источник богатства и поле для предпринимательства. Рост общества может привести к тому, что некоторые из более бедных агентов со временем станут лучшими. Когда люди пересекли океан, чтобы поселиться на острове Манхэттен, это была дикая местность; но рост торговли привел к тому, что земля в Нью-Йорке стала более ценной, чем в Лондоне. Изменения все еще продолжаются, поскольку в последнее время небольшие порты на юге увеличили объем своей торговли более быстрыми темпами, чем Нью-Йорк.

Товары варьировались по возрастающей шкале

Разница в приумножаемости различных форм богатства имеет важное значение при рассмотрении различных социальных вопросов, таких как последствия увеличения численности населения и виды налогообложения, наиболее справедливые и наиболее благоприятные для прогресса общества. Необходимо учитывать тот факт, что количество кирпичей может быть увеличено легче, чем количество земли; но нельзя упускать из виду ни возможность увеличения любой из этих форм богатства, ни пределы увеличения любой из них. Когда человек хочет сохранить или приумножить богатство, он обращается к этим огромным незанятым полям, неиспользуемым вещам или вещам, используемым несовершенно, и пытается превратить их в эффективные средства. Различные формы богатства могут быть распределены по шкале в зависимости от легкости, с которой они могут быть увеличены с помощью усилий. Следовательно, их можно классифицировать как относительно постоянные и относительно возрастающие. Некоторые природные ресурсы находятся на одном конце этой шкалы, а некоторые - на другом. Нет четкой границы, разделяющей различные виды товаров, но разница в степени увеличения производства является фактом огромной социальной значимости, влияющим на направление, в котором может и должна развиваться промышленность.

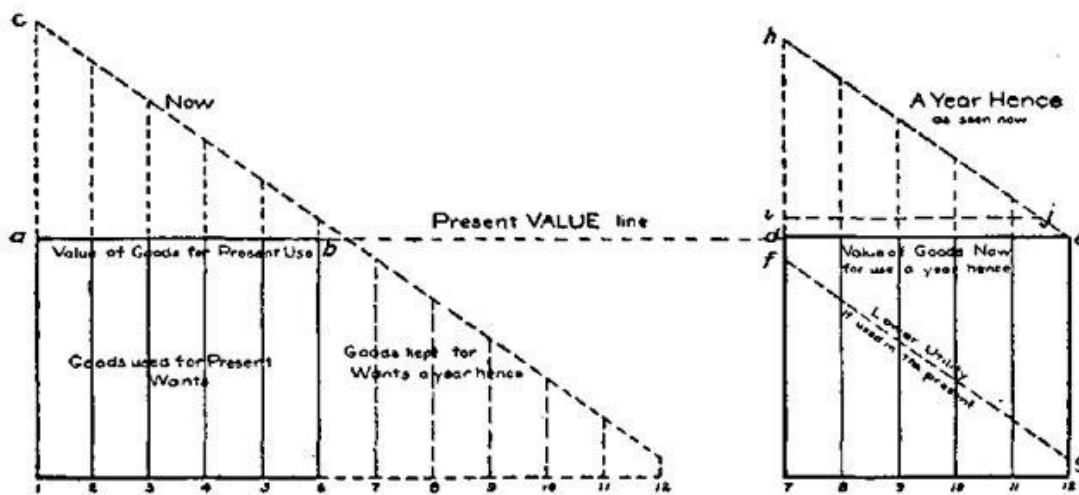
ГЛАВА 19

СБЕРЕЖЕНИЯ И ПРОИЗВОДСТВО ПОД ВЛИЯНИЕМ ПРОЦЕНТНОЙ СТАВКИ

§ 1. СБЕРЕЖЕНИЯ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ПРОЦЕНТНОЙ СТАВКИ

Процентная ставка отражает разницу между настоящим и будущим вознаграждением

1. В случае потребительских товаров текущее предельное использование часто меньше, чем будущее использование, оцениваемое в настоящее время. Утверждение о том, что будущие товары иногда имеют большую, а не меньшую ценность, чем нынешние товары, на первый взгляд может показаться отрицающим общий факт экономического интереса, который представляет собой премию за настоящие товары по сравнению с будущими. Однако противоречие лишь кажущееся, и данное предложение является всего лишь правильной интерпретацией теории процента. Утверждение о том, что нынешние блага имеют большую ценность, чем будущие, как мы его приняли, требует двух объяснений. Во-первых, это означает, что это различие существует, когда их оценивают и сравнивают *в настоящий момент*. Будущее использование, когда оно наступит, может быть намного больше, чем текущее использование; действительно, само существование процента зависит от этого избытка стоимости, возникающего по прошествии времени при будущем использовании. Во-вторых, это утверждение не означает, что каждое конкретное благо или каждое использование благ в настоящем стоит больше, чем в будущем; оно означает просто, что спрос на существующие блага преобладает, так что рыночная ставка преобладает в пользу текущего владения. В очень многих случаях конкретный товар может иметь большую ценность для сохранения на будущее, чем для использования в настоящее время, и в этом случае он сохраняется или обменивается на что-то другое, имеющее более высокую ценность в настоящем. Но это предпочтение будущего настоящему не может перейти умеренный предел, не обрекая человека на нынешние страдания и, в конце концов, на смерть. С другой стороны, чрезмерное предпочтение настоящего будущему привело бы к истощению богатства, к нынешнему пользованию всеми возможными ресурсами в наказание за будущие страдания. Очевидно, что где-то между этими двумя крайностями в каждой экономике должно существовать соотношение обмена между настоящим и будущим, которое фактически является процентной ставкой. Этот коэффициент, применяемый к коммунальным услугам, проводит через каждый товар линию, аналогичную изотермической линии на карте, отмечая зону коммунальных услуг в настоящем и другие зоны для каждого периода в будущем. Таким образом, существует тесная связь между экономией и нормой временной скидки.



Линия текущей

СТОИМОСТИ

Чем меньше необходимых товаров, тем больше они экономятся

Давайте проиллюстрируем это на примере фруктов, хранящихся в погребе впрок. Осенью, после того как аппетит к яблокам до определенного момента удовлетворен, все еще остается большой запас, который приносит меньше удовольствия, если употреблять его сразу, чем если хранить какое-то время. Таким образом, летом запасаются древесина, продукты питания и одежда на зиму. Даже животные действуют по этому принципу. Белки, пчелы и муравьи запасаются в сезон избытка для сезона дефицита. Животные понимают своим слабым интеллектом или инстинктивно, что придет время, когда эти потребительские товары будут представлять большую важность для их благополучия, чем они представляют в данный момент. Из природы потребностей и принципа убывающей полезности вытекает, что во многих случаях какая-то часть большого предложения нынешних благ должна стоить сейчас меньше, чем в будущем. Эта часть, маргинальная, менее необходимая, будет оставлена на будущее, и именно к ней относится наше вступительное предложение. Это в общих чертах проиллюстрировано диаграммой.

Вещи, которые нельзя хранить, скоропортящиеся товары, не выдерживают такого сравнения. Но если товары, которые можно сохранить, продолжают использоваться после того, как полезность упала, их высокая ценность в будущем будет отброшена в сторону. Человек живет не только в настоящем, но в гораздо большей степени, чем любое животное, он живет и в будущем. Его экономическая жизнь и его экономические суждения охватывают большое количество периодов одновременно. С помощью памяти и воображения он прогнозирует будущее и сравнивает его с настоящим. Таким образом, убывающая полезность товаров видоизменяется тем фактом, что вещь обладает способностью удовлетворять потребности в разные периоды. Прежде чем человек воспользуется благами для низших целей, он задастся вопросом, не удовлетворят ли они большую потребность, если их сохранить на будущее.

Менее ценные вещи со временем повышаются в цене

2. Постепенный рост потребительского блага с течением времени от более низкой к более высокой степени удовлетворения и есть рента, которую оно приносит. Разница в стоимости настоящей и будущей ренты выражается дисконтом на будущее использование, когда оно капитализируется в любой более ранний момент, и проявляется в росте стоимости по мере приближения вещи ко времени, когда она сможет принести более позднее использование. В следующем году единица измерения, использование которой отложено, принесет такое же удовлетворение, как и более ранние единицы измерения сейчас, и больше, чем при использовании в настоящий момент. Важность любой текущей полезности сравнивается с ее важностью годом позже, плюс проценты по ставке, которая выражает предел, до которого дисконтируется будущее использование. Все, что заставляет людей сильнее ощущать важность будущих применений, заставляет их больше ценить эти применения. Но давление нынешних потребностей таково, что текущее использование более низкого порядка конкурирует с будущим использованием более высокого порядка. Только товары более низкого порядка, ближе к марже, резервируются на будущее. Но точно так же, как возможность использования вещи для нескольких различных целей в настоящее время приводит к тому, что она ценится более высоко, чем если бы у нее было только одно применение, так и возможность резервирования на будущее части запаса придает каждой единице более высокую предельную полезность.

Интерес - это уравниватель временных значений

3. *Сохранение существующих благ для будущего использования поощряется мотивом получения процентов.* Многие потребительские товары находят более широкое применение в руках владельца, независимо от того, использует он их для себя или нет. Лед можно хранить в середине зимы, когда это практически бесплатный товар и требуется немного труда, чтобы заполнить ледник. Лед, хранящийся до летних месяцев, дорожает по мере роста спроса на него. Точно так же более высокая цена, обеспечиваемая владельцем вещи, хранящейся для продажи другим, отражает изменение полезности и практически обеспечивает ренту, которая является мотивом для инвестирования капитала в этот бизнес. Любой экономящий или воздерживающийся откладывает в сторону текущие потребности только тогда, когда будущее благо, с добавлением временной ценности или денежного процента, оказывается таким же большим, как настоящее благо. Таким образом, процент является уравнивателем стоимости вещей в разные периоды. Применяемый к шкале суждений при сравнении настоящего и будущего, он помогает уравновесить разницу в удовлетворении, приносимом экономическими благами в разные периоды времени.

Сбережения увеличивают и совершенствуют экономических агентов

4. *Отсрочка исполнения текущих желаний приводит к улучшению экономической среды на будущее.* Экономическая среда означает просто экономические условия, в которых живут люди, запас материальных ценностей, предложение полезных вещей, которыми они окружены. Это улучшение может быть лишь временным, только на ближайшее будущее. Подобно деловитой пчеле или предусмотрительному муравью, человек может летом запастись в погребе потребительскими товарами, которые будут употреблены следующей зимой. Но часто существует более надежный способ улучшения экономической среды путем преобразования сбережений в долгосрочные косвенные средства. Накопление богатства, которое принесет свои плоды только после многих лет роста, является, так сказать, свидетельством успешного соревнования предусмотрительности с текущими желаниями. Это означает, что два периода предъявили свои соответствующие претензии и что люди приняли решение в пользу будущего. Таким образом, экономия поднимает общество от бедности к богатству за счет постепенного увеличения источников будущих полезностей.

Виды воздержания

5. *Воздержание - это способность ума, которая позволяет нынешним желаниям быть подчиненными будущим.* Воздержание может рассматриваться как качество, или способность, ума, или как действие, вытекающее из этого качества. В этом употреблении нет опасности путаницы, но полезно отметить различие и тот факт, что первое является основным значением. Воздержание выражает акт воли, выбор, сделанный человеком. Это, так сказать, страж будущего от жадности настоящего. Для удобства мы можем говорить о консервативном воздержании как о том, что удерживает людей от израсходования их нынешнего запаса ресурсов или вторжения в него, а о совокупном воздержании как о том, что побуждает их пополнять этот запас. Между этими двумя нет резкой разделительной линии, нет резкого разрыва, но в целом они различаются. Существует качество разума, очень похожее на инерцию или импульс физической материи. Инертность ума заставляет людей упрямо сопротивляться сокращению богатства и унаследованного социального положения; но требуется более позитивное качество ума, чтобы увеличить богатство ценой нынешних жертв. Воздержание

воплощено в отдельных людях, и никогда больше нигде, и проявляется в самых разных степенях силы. От него зависит рост и улучшение окружающей человека среды.

§ II. УСЛОВИЯ, БЛАГОПРИЯТНЫЕ ДЛЯ СБЕРЕЖЕНИЯ

Политическая нестабильность препятствует сбережениям

1. Политическая безопасность и внутренний порядок необходимы для развития сбережений. Поскольку экономия является результатом сравнения будущего с настоящим, любое отсутствие уверенности в отношении будущего снижает привлекательность этого процесса. Люди используют в этом вопросе примерно теорию вероятностей, и считают полезность лишь вдвое меньшей, когда есть всего один шанс из двух насладиться ею. В странах, где постоянно происходят революции и пограничные войны, как в Африке и Южной Америке, и в странах, где разбой является обычным явлением, как в Италии, Македонии и Болгарии, мотив экономии разделяется надвое. Деспотичное и нерегулярное налогообложение убивает мотивы провидения и снижает привлекательность будущего. В то время как несчастные подданные государства живут впроголодь, исчезают сами источники государственных доходов. Непредусмотрительность перерастает у такого народа в преобладающий национальный обычай; честолюбия не хватает; трудолюбие - это игра случая; экономический порядок и экономическое процветание невозможны.

Влияние частной собственности на сбережения

2. Социальные институты, которые дают мотив индивиду, необходимы для сбережения. Среди этих институтов наиболее важными являются семья и, тесно связанный с ней, институт частной собственности, который в своем идеальном проявлении возлагает ответственность за экономическое благополучие на отдельного человека или семью. Через него государство говорит людям: "Экономьте, если хотите; богатство и его плоды будут вашими. Но если вы потратите и потребите все, что сможете, вы один будете страдать от последствий". Это правда, что институт частной собственности никогда не встречается в идеальной форме. Нечестные государственные чиновники ослабляют и сводят на нет его преимущества. Каждая семья, лишенная собственности, знаменует неудачу в достижении своей цели. Частная собственность - излюбленный объект нападков социальных реформаторов, но ее никогда нельзя безопасно отменить в цивилизованном государстве, пока не будет предоставлен какой-то другой стимул, столь же эффективный для того, чтобы заставить людей подчинить нынешние желания будущему благосостоянию. Если не удастся радикально изменить массу людей, собственность создает единственный мотив, который может побуждать к регулярным и широкомасштабным сбережениям. Это снимает ответственность за текущее потребление. Это умножает мотивы воздержания и, таким образом, повышает благосостояние всего экономического общества.

Безопасные и окупаемые инвестиции способствуют сбережениям

3. Возможность вложить небольшие сбережения способствует духу воздержания. Институт мелкой собственности, крестьянская собственность, мощно работал в этом направлении во многих частях Европы, и те же последствия произошли в Америке в результате широкого распространения собственности на землю. Если сокращение числа мелких независимых фермеров несколько ослабило это влияние в Америке, то в остальном другие агентства эффективно выполняют те же функции. Сберегательные кассы, копеечные банки, строительные и ссудные ассоциации, фонды обеспечения пенсии и другие удобные средства вложения

небольших сумм побуждают мужчин сокращать свои счета за табак, конфеты, салуны и откладывать на зиму уголь, на образование детей, на покупку домов, на инвестиции в бизнес или на старость. Вероятно, ничто так не стимулировало сбережения, как развитие страхования и связанных с ним благотворительных полисов. В то время как крупные современные корпорации уничтожили многие малые предприятия, в которые была вложена большая часть сбережений прошлого, в то же время увеличение количества оборотных бумаг, займов и акций акционерных компаний открыло другие большие поля для инвесторов.

Изменение процентной ставки по отношению к сбережениям

4. Изменения в ставке дисконтирования будущего по-разному влияют на дух сбережений. Это очень общее предположение требует более детального обсуждения. В целом, высокая процентная ставка дает большой стимул к сбережению, поскольку велика скидка на будущее, велика и награда за ожидание. Но этот благоприятный мотив может быть компенсирован другими неблагоприятными условиями, и, фактически, так происходит везде, где сохраняется высокий уровень. В экономически отсталых странах, где преобладают войны, разбой и политическое угнетение, процентная ставка часто составляет десять-двенадцать процентов. по кредитам с наилучшим обеспечением. Высокая процентная ставка сама по себе не гарантирует высокой степени совокупного воздержания; это лишь один из нескольких факторов. Но в такой новой и пользующейся спросом стране, как Америка, высокая процентная ставка является сильным стимулом для сбережений. Опять же, проценты могут падать, в то время как сбережения продолжают теми же или более высокими темпами. Обычно ожидается, что снижение с шести процентов. до пяти, дающее мужчинам меньший мотив для воздержания, приведет к меньшей экономии, однако это не всегда так. Обычай и пример помогают закрепить у людей привычку делать сбережения и побуждают их продолжать делать сбережения по более низкой процентной ставке. С ростом благосостояния преобладающие представления о сумме, необходимой для получения компетенции, меняются, что побуждает к большей экономии. Однако тенденция снижения нормы процента заключается в ослаблении, а тенденция повышения ставки, при прочих равных условиях, заключается в усилении мотива к сбережению. Но влияние процентной ставки на сбережения зависит от характера мужчин.

§ III. ВЛИЯНИЕ ПРОЦЕНТНОЙ СТАВКИ На МЕТОДЫ ПРОИЗВОДСТВА

Экономия позволяет совершенствовать агенты

1. Вкладчику предоставляется возможность улучшать средства, которые он использует. Самый простой случай представлен, когда средства наслаждения совершенствуются и становятся более долговечными. Если Крузо на своем острове будет тратить меньше времени и ресурсов на удовлетворение своих сиюминутных потребностей, он может улучшить качество своей одежды и удобство своего дома и мебели. Переводя таким образом свои потребительские блага в долговременную, а не временную форму, он в конечном итоге увеличит сумму получаемых полезностей. Опять же, воздержание позволяет сделать орудия труда более удобными. Если фермер проводит меньше времени в саду и он и его семья питаются более простой пищей, в то время как он делает плуг, чинит грабли и строит сарай, то впоследствии он сможет собирать большой урожай с меньшими усилиями.

Сохранение потребительских товаров для обмена

2. *Потребительские товары, будучи сохранены, могут быть обменены на услуги, и они могут быть использованы для создания средств длительного действия.* Для человека, желающего увеличить свой запас средств длительного действия, открыты различные способы. Он может отказаться от поиска сиюминутных удовольствий, пока сам изготавливает средства длительного действия. Или же он может создать и сохранить запас потребительских товаров, избыточный запас на будущее, и обменять его на средства длительного пользования. Наконец, тот, кто накопил потребительские блага, всегда может обменять их на услуги тех, кто ищет средств к существованию и наслаждений; и, таким образом, контролируя рабочую силу, он может направить ее на производство новых форм производственных агентов.

Денежные сбережения конвертируются в другое богатство

3. *В современной промышленности сбережения часто принимают форму денег, которые затем ссужаются производительным заемщиком.* Это типичная форма сбережений в современной промышленности. Поскольку все чаще доход принимает сначала денежную форму, сбережения удобнее всего принимать в денежной форме. Клерк с зарплатой 60 долларов в месяц тратит 50 долларов и откладывает 10 долларов, которые он одалживает соседу или кладет в сберегательный банк. Таким образом, заемщик имеет право увеличивать свой запас производственных агентов в той мере, в какой кредитор ограничил его потребление. Сложность процесса, посредством которого сбережение денег воплощается через денежный заем в новых производственных агентах, не должна закрывать глаза на его реальную природу. Деньги сберегаются как средство обмена нынешних товаров на будущий доход. Деньги даже в наши дни иногда откладываются для будущего использования под камнями очага или в старых чулках и дуплах деревьев, но это примитивный и расточительный метод, предполагающий потерю всей дополнительной ренты, которую могли бы принести их обмен и инвестирование.

Если деньги, сэкономленные бережливым вкладчиком, одалживаются небогатому заемщику, богатство не увеличивается, а просто переходит из рук в руки. Расточительный сын, закладывающий свое богатство, тратящий деньги и живущий сверх своего дохода, поглощает сбережения другого. Один сберегает и приумножает богатство, другой потребляет его. Чистого увеличения товаров не произошло, но два человека поменялись позициями; каждый получил свою награду в виде растущего изобилия или нищеты.

Однако "нормальная" цель сбережений и займов продуктивна. Получая контроль над покупательной способностью, заемщик стремится установить новую машину там, где она будет полезна, устранить препятствия и сделать экономических агентов более эффективными. На границе промышленности активный и бдительный заемщик ищет возможности заставить новых агентов зарабатывать на арендной плате, и, найдя вакансию, обращается к денежному рынку за средствами для получения прибыли.

Более низкие проценты означают более высокую капитализацию

4. *Падение процентной ставки обычно сопровождается увеличением массы, эффективности и стоимости долгосрочных экономических агентов.* Более низкая процентная ставка означает более высокую капитализацию всех доходов. Нельзя сказать, что одно из них является причиной другого; скорее, оба являются аспектами одного и того же, процентная ставка просто регистрирует изменение капитализации. Если процентная ставка составляла пять процентов, доход в размере 100 долларов капитализировался в размере 2000

долларов. Когда ставка падает до четырех процентов, доход рекапитализируется в размере 2500 долларов. На всем протяжении инвестиционной деятельности наблюдается рост стоимости долгосрочных экономических агентов.

И более сложные промышленные процессы

Это поощряет увеличение фиксированных сборов для снижения эксплуатационных расходов

Другой фазой изменений является усложнение производственных процессов. Производство становится технически более сложным, когда процентные ставки падают. Рента, продукт и текущие товары имеют меньшее отношение к стоимости капитала, и поэтому становится выгодным использовать вновь сформированный капитал для целей, которые раньше не оправдывали инвестиций. Если раньше полезность второго инструмента не оправдывала его изготовления, то теперь его можно изготовить, чтобы получать меньшую арендную плату, необходимую для сбалансирования его капитальной стоимости. Следовательно, одна из форм, которую принимает изменение, - это увеличение числа уже используемых инструментов. Вещи размещаются там, где это наиболее удобно. Другая форма, которую принимает это изменение, - это включение новых звеньев в цепь технического производства. Стоимость эксплуатации постоянно сравнивается с фиксированными расходами, проценты - с капиталовложениями. Дорогостоящие усовершенствования железных дорог, выпрямление кривых, прокладка горных туннелей, уменьшение уклонов, замена более легких рельсов более тяжелыми стали возможными благодаря падению процентной ставки. Падение процентной ставки нарушает достигнутое равновесие между эксплуатационными расходами, суммами, выплачиваемыми на заработную плату, уголь и т.д., и доходом от постоянных инвестиций. Если процентная ставка составляла пять процентов, и падает до четырех процентов, многие постоянные улучшения, прежде неразумные, становятся экономичными. Одна тысяча долларов, выплачиваемая ежегодно в виде заработной платы, тогда уравнивала начисление процентов на капиталовложения в размере 20 000 долларов; теперь это уравнивает начисление процентов на 25 000 долларов. Железной дороге становится выгодно отказаться от огромного капитала, представленного старым, менее совершенным дорожным полотном, и построить рядом с ним новое. Изменения такого рода, которые можно наблюдать при поездках по великим и прогрессивным железным дорогам, частично отражают рост перевозок, но частично также изменение процентной ставки, что позволяет увеличить капиталовложения в целях снижения эксплуатационных расходов на единицу перевозок.

Распределенные преимущества экономии

Выгоды от сбережений, рассматриваемые в широком смысле, не ограничиваются владельцем накопленного богатства, а распространяются по всему обществу в той степени, в какой они увеличивают и улучшают промышленную среду и, таким образом, повышают эффективность производства. Такое изменение приводит к тем же результатам, что и волшебное увеличение плодородия почвы, увеличение богатства и доступности природных запасов минералов или увеличение количества и качества искусственных приспособлений.

ПОДРАЗДЕЛЕНИЕ А—ТРУД И ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА

ГЛАВА 20

ТРУД И КЛАССЫ РАБОТНИКОВ

§ 1. ОТНОШЕНИЕ ТРУДА К БОГАТСТВУ

Работа и развлечения, определенные и отличающиеся друг от друга

1. *Труд - это любое человеческое усилие, имеющее цель вне его самого.* Трудно дать удовлетворительное определение термину "труд". Никакое определение не охватит полностью все случаи. Усилия, прилагаемые мужчинами, могут быть классифицированы в соответствии с тем, насколько они приятны сами по себе, и в соответствии с тем, насколько они приносят отдельные полезные результаты. Эти два фактора в совокупности образуют четыре группы действий.

Усилие	Искомое объективного результата	Название действия
1.	Бесполезно	удовольствия
2. Приятный	Полезный	Труд
3. Мучительный	Полезный	Труд
4. Болезненный,	Бесполезный	Нет специального названия

Четвертое сочетание не встречается в рациональной жизни, поскольку не существует мотива совершать болезненный поступок ради бесполезного результата. Давайте рассмотрим остальные три.

Воспроизвести

Первая группа включает в себя большинство видов спорта, игр и времяпрепровождения, встречающихся в любой стране и в любое время. Дети и мужчины всех рас испытывают радость от простого проявления силы ума и мускулов, и это усиливается товариществом, соревнованием и даже привкусом опасности. Игра не зависит от полезного объективного результата, которым можно насладиться позже, но, подобно красоте, сама по себе является оправданием существования. Уставший студент выходит на улицу погонять теннисный мяч, не внося никаких изменений в материальный мир, разве что изнашивая обувь и теряя мяч, но находя этот час богатым на радость жизни. При правильном выборе игра укрепляет и оживляет как душу, так и тело, оставляя после себя ощущение здоровья и счастья. Выбор спорта и умеренность в его занятиях являются одними из самых верных критериев мудрости людей и

общества в целом. Любовь к энергичным играм в не меньшей степени, чем способность к упорному труду, отличает доминирующие и прогрессивные народы земли.

Труд как удовольствие

Действия во второй группе доставляют удовольствие и в то же время оставляют объективный результат. Охотник получает больше удовольствия, если возвращается с хорошо набитыми сумками дичи, но разницу между спортсменом и "охотником за травкой" найти нетрудно. Один получает радость от спорта, другой - от материальных результатов этого вида спорта. Такого рода действия представляют собой несколько загадочных случаев, но в целом их следует классифицировать как труд, поскольку о труде следует судить по объективным экономическим результатам, а не по удовольствию от самого действия.

Труд как жертва

К третьему классу относятся действия, которые сами по себе болезненны, совершаются неохотно, но оставляют приятный результат. К сожалению, большая часть действий людей относится к этому классу, который для большинства людей является типичным трудом.

Радость от работы - это идеал

Таким образом, есть труд, который приятен сам по себе, и труд, который причиняет боль, хотя и приводит к желаемому результату. Общественный идеал, несомненно, заключается в том, что весь человеческий труд должен быть сделан приятным. Социальные мечтатели любят представлять себе день, когда все найдут полную награду за свои усилия в простом делании — награду художника, ученого, святого в дополнение к объективному результату в виде экономического богатства. Вероятно, мы постепенно приближаемся к этому идеалу. Не только в профессиях и эстетических искусствах, но и в торговле, в механике и в самых скромных сферах жизни встречаются люди, свободные от зависти, радующиеся своим повседневным обязанностям. Таково нормальное чувство здорового оптимиста. И все же в каждом серьезном занятии есть бесчисленные моменты и поводы, когда дух ослабевает, и только суровая необходимость удерживает людей от выполнения их задач. Дилетант не идет далеко, долго или неуклонно; настоящие задачи в мире выполняют люди, которые трудятся то с радостью, то устало.

Различие между людьми и вещами

2. Агенты производства составляют два больших вида: материальные блага и человеческие услуги. Наше обсуждение потребительских благ, ренты и процента было анализом природы материальных благ и их использования. Теперь мы переходим к другому великому виду - человеческим услугам, которые включают в себя те действия людей (свои или чужие), которые служат удовлетворению потребностей. Существуют также неверно направленные усилия и злые дела, которые приносят "вред" всем, кроме того, кто их совершает.

Различие между людьми и вещами является фундаментальным в современных экономических дискуссиях, где каждый человек рассматривается как свободный. Не так ясно, где существует рабство, и хозяин точно так же смотрит на услуги своего скота, своих рабов-движимцев и своей земли. Даже в самом свободном обществе услуги человека сравниваются исключительно по степени их полезности с использованием других частей материального мира. Говорят, что на

цену мулов на рудниках Пенсильвании повлияла иммиграция, потому что человек и мул иногда представляют собой взаимозаменяемые услуги. Но при изучении политической экономии никогда не следует упускать из виду различие между людьми и другими материальными вещами; это два основных класса экономических агентов, один из которых является исключительно средством для достижения цели, а другой - самоцелью.

Рента и заработная плата взаимно влияют друг на друга

3. Труд и материальные блага дополняют друг друга и незаменимы в большинстве случаев их использования. Обсуждение материального богатства и его ценности отдельно от предмета труда, проблемы ренты и процента отдельно от проблемы заработной платы не подразумевает, что это материальное богатство имело бы такую же ценность в реальной жизни, если бы отсутствовал труд. Как одно поле влияет на ценность другого поля, а один товар - путем замещения - на ценность другого товара, так и труд влияет на материальное богатство. Некоторые материальные блага могут использоваться отдельно от рабочей силы, но большая их часть должна использоваться в сочетании с некоторым трудом. Следовательно, рента в конкретных случаях не определяется отдельно от мужчин и их услуг. Однако при абстрактном анализе допустимо упростить вопрос, исключив трудное усложнение, и таким образом более четко изложить логическое значение и эффект определенного фактора.

Каждому из них логически приписаны определенные доли продукта

Каждый из двух видов агентов, используемых вместе, влияет на полезность другого и ценность продукта. Если ни одному из них не может быть присвоено полное значение, как можно произвести какое-либо распределение между ними? Невозможно измерить их технические услуги в продукте, но обычно возможно измерить их предельную полезность при определенных условиях. Для приготовления печенья необходимы мука, вода и рабочая сила; но вода, будучи свободным агентом, не входит в комбинацию с какой-либо предельной полезностью. Спички также практически необходимы для разжигания огня (и кто не видел времен, когда за спичку отдавали гораздо больше, чем за ведро угля), но, как обычно бывает, стоимость спички оценивается в очень малую долю цента. И снова, как можно измерить экономическую пользу дерева и труд, необходимый для сбора его плодов? Здесь предлагается поверхностный аспект того, что известно как проблема дополнительных ценностей. Если две или более вещи необходимы для продукта, какая сумма должна быть зачислена на каждую из них?

Труд приносит удовлетворение прямо и косвенно

4. Служение человеку имеет такое же общее отношение к потребностям, как и материальные блага, обеспечивая удовлетворение прямо или косвенно. Аксиоматично, что для того, чтобы быть "экономическим благом", человеческие усилия, такие как материальные блага, должны обеспечивать полезность, важность которой ощущается. Многие услуги доставляют удовольствие напрямую и потребляются немедленно. У тропического властителя есть слуга, который обмахивает его веером, и еще один, который несет зонтик; скромного гражданина бреют, лечат, ему поют и играют. Удовлетворение в таких случаях непосредственно проистекает из личного комфорта, из сознания повышенной красоты, из чувства самоуважения. Таким образом, ценность создается и потребляется немедленно, не принимая никакой материальной формы отдельно от потребителя.

Труд, воплощенный на время в материальную форму

Но можно видеть, что результаты большинства человеческих услуг проявляются, по крайней мере временно, в той или иной материальной форме. Прилагаются усилия для создания материальной вещи, которая будет использована позже. Работа официанта по сервировке стола не является немедленным обслуживанием, поскольку она воплощается в материальную форму за час или два до приема пищи. Услуги повара в не меньшей степени, чем услуги садовника и мясника, воплощаются в материальную форму еще до того, как они поступают к потребителю. Дровосек валит, распиливает дерево и складывает его у двери, вкладывая свой труд в полезное дело, которое будет потреблено спустя месяцы. Старые экономисты привыкли делить труд на производительный и непроизводительный в зависимости от того, был он воплощен в материальной форме или нет. Классификация услуг повара, официанта, камердинера и т.д. как непродуктивных, кажется, даже со старой точки зрения, была непоследовательной, и от попыток разграничить услуги с помощью любого такого критерия теперь полностью отказались. Будет ли услуга оказываться в материальной форме в течение недели, месяца, года или, как это часто бывает, в течение гораздо более длительного периода, не имеет значения. Критерием продуктивности услуг является не их воплощение в материальной форме, а их появление в качестве психического дохода, их служение желаниям. Эта мысль может объединить самые разнообразные виды человеческой деятельности в концепцию экономического труда.

§ II. РАЗНООБРАЗИЕ ТАЛАНТОВ И СПОСОБНОСТЕЙ У МУЖЧИН

Уровни труда аналогичны уровням богатства

1. Как материальные вещи различаются по своей пригодности для удовлетворения потребностей, так и люди различаются по своей способности к труду. Было замечено, что поля, молотки, плуги, инструменты и техника различных видов и качеств классифицируются от лучших до самых бедных. Самые бедные, выброшенные на помойку или только собирающиеся быть выброшенными, не получают ренты. Полезность, ощущаемая и признаваемая в лучших качествах, выражается в арендной плате, которую они приносят. Признавая разнообразие и неравенство человеческих талантов, некоторые экономисты в последнее время говорят о "rente" способностей, подразумевая, что, подобно земельной ренте, большая полезность (и соответствующее вознаграждение) одних видов труда по сравнению с другими отражает разницу в качестве агентов. Но этого выражения, хотя и часто встречающегося в современных экономических трудах, следует избегать, поскольку оно имеет тенденцию размывать существенное различие между людьми и другими агентами. Проводя ту же аналогию, некоторые экономисты говорили о капитализации рабочего, выражая в единовременной сумме ценность человека как текущую стоимость ряда доходов, которые он, как можно ожидать, получит за свою трудовую жизнь. Этого также следует избегать, поскольку, хотя, возможно, это наводит на размышления при изучении некоторых проблем, в целом это вводящая в заблуждение аналогия, размывающая различие между свободными работниками и принадлежащим им богатством, которое можно обменять.

Физические различия между мужчинами

2. Физическая сила работников различается в зависимости от возраста, индивидуальных особенностей, расы и пола. Различия, обусловленные возрастом, наиболее очевидны. Ребенок, поначалу слабый, растет к максимуму своей физической силы, которого он достигает раньше, чем достигают его максимальные интеллектуальные способности. Период

максимальной физической работоспособности длится от пятнадцати до двадцати пяти лет в зависимости от конкретного человека, а затем постепенно сокращается по мере того, как старый работник снова приближается к уровню неэффективности ребенка. Умственная работоспособность развивается медленнее и дольше, высшие качества рассудительности и мудрости являются плодами только жизни, богатой опытом. Семейства и линии животных заметно различаются по физическим и умственным способностям; одно отличается высоким ростом, другое - развитой мускулатурой. Различия внутри семей необъяснимы, иногда один брат преуспевает в одном, другой - в другом. Физически совершенный мужчина - редкий продукт. Среди трех тысяч студентов лишь два десятка наделены замечательным сочетанием легких, сердца, мышц, нервов и характера, которое делает возможными лучших спортсменов. Национальные и расовые различия в трудоспособности, даже при выполнении простейших задач, заметны, но их трудно объяснить, поскольку на результат влияют многие обычаи, образ жизни и разнообразие рациона питания. Мы не можем сказать, в какой степени огромное превосходство англичан над жителями Ост-Индии обусловлено индивидуальными, местными различиями в уме и теле, а в какой - социальным окружением, в котором они жили. Однако, конечно, разница заключается не только в размерах; в китайской войне маленькие смуглые человечки Японии превзошли всех остальных. Безусловно, клетчатка - это нечто большее, чем объем, а характер - нечто большее, чем мышцы.

Сравнительная сила мужчин и женщин

Разница в физической силе полов в той или иной степени наблюдается во всем мире, но, по-видимому, она гораздо более заметна в цивилизованных сообществах, чем в сообществах дикарей. Сравните рекорды на играх в Вассаре с рекордами мужчин в любом ведущем колледже: в беге на сто ярдов - пятнадцать секунд против десяти с небольшим; в прыжках в высоту - сорок восемь дюймов против шести футов и выше. Мускульная сила американских студенток, проверенная в Йельском и Оберлинском гимназиях, составляет лишь одну треть мускульной силы мужчин, то есть, если брать всех студентов, слабаков и маленьких мужчин вместе со спортсменками, а также женщин больших и маленьких. Что касается силы спины, то в среднем у мужчин она составляет 154 килограмма, у женщин 54 килограмма; ног в среднем у мужчин 186, в среднем у женщин 76,5; правого предплечья в среднем у мужчин 56, в среднем у женщин 21,4. Это ненормальная разница. В наших социальных условиях естественная и возможная сила достигается мужчинами в большей степени, чем женщинами. Женщины избегают физического труда, который укрепляет, но не умственного напряжения, которое убивает. Мужчины таскают больше дров, но забот у женщин не меньше. Более справедливый тест применяется среди крестьян на полевых работах во Франции и Германии, где установлено, что сила женщин примерно на две трети выше, чем у мужчин. Американские женщины должны делать и будут делать больше для обретения своей природной силы, когда мы придем к более здоровым идеям образования и более разумному образу жизни.

Талант и профессиональная подготовка как факторы эффективности

3. Различия в интеллекте являются результатом врожденного таланта и приобретенных способностей. Трудно четко разграничить эти два фактора. Двое мужчин, сидящих бок о бок на экзамене, получают одинаковую оценку; один из них с детства отлично готовился и пользовался всеми возможностями, которые могут предоставить деньги, путешествия и культурные товарищи; другой, испытывая большие трудности, готовился в сельской районной школе, время

от времени немного тренируясь, и, преодолевая большие трудности, наконец поступил в колледж. Одинаковая оценка не означает, что их природные способности или даже эффективность в данном конкретном классе равны. Тем не менее, оценка является лучшим выражением их эффективности в конкретной работе. Собственный интеллект сокращает время, необходимое для подготовки в любой сфере деятельности; ускоряет внедрение новых методов; снижает стоимость надзора; экономит материалы, инструменты и время; уменьшает потери от поломок; делает возможным использование более совершенного оборудования и приспособлений и придает тем более тонкие качества, которые отличают лучшие продукты от посредственных. Образование и врожденный талант в определенной степени взаимозаменяемы; одно дополняет другое. Образование повышает адаптивность; тренированный ум превзойдет нетренированный ум большей мощности. Это облегчает руководство, подходит для более сложных задач и снижает сложность сотрудничества. Образование в широком и истинном смысле может помочь любой способности, хотя дурака нельзя сделать мудрым с помощью обучения, и хотя многие потенциальные гении, несомненно, были карликами в пыльных школьных кабинетах из-за глупых учителей.

Моральные качества, необходимые в промышленности

4. Моральные качества работника приобретают все большее значение по мере усложнения общества. Потребность в определенных моральных качествах зависит от конкретной задачи, стоящей перед банком. От банковского кассира требуется честность, но он не должен портить хорошую историю. Чемпион Аризоны по бронхоброу - это не директор воскресной школы. Итак, необходимы дисциплина, послушание, самоконтроль, регулярность и пунктуальность, поскольку в наши дни бизнесом все чаще управляют часы; уверенность, терпение, хороший характер, фактически все добродетели, указанные в календаре, необходимы в определенное время и месте, и большинство из них необходимы в бизнесе постоянно. В нашем развитом обществе могут быть найдены места для тех, кому не хватает этих качеств (к счастью, это так), но это более бедные места. Многие мужчины не в состоянии оценить качества, необходимые для успеха, и не понимают причин своих собственных неудач. Слепые к своим собственным недостаткам, они опускаются на ступеньку за ступенькой в масштабе отрасли и, столь же слепые к достоинствам своих успешных конкурентов, они возмущаются несправедливой судьбой.

Необходим союз многих качеств

5. Навыки и способность выполнять производственные задачи являются результатом многих качеств. Самая простая задача требует сочетания силы и рассудительности — даже при рытье канавы, поднятии окна или установке печной трубы. Для большинства производственных задач требуются более редкие сочетания качеств. Продавец должен быть аккуратным, пунктуальным, вежливым и долготерпеливым. Конфиденциальный клерк должен обладать благоразумием, рассудительностью и другими моральными качествами в необычном сочетании. Замена качеств возможна в определенных пределах; редкое качество может компенсировать отсутствие более обычного, и человек может из-за особой пригодности в некоторых отношениях продолжать занимать положение, для которого в других отношениях он мало подходит. Самый редкий и ценный работник - это тот, кто сочетает в себе множество хороших качеств и способен справляться с чрезвычайными ситуациями. Экономическая эффективность работника часто не сильнее его самого слабого звена. Сильным мотивом для

обучения является тот факт, что предоставление услуг кому-то, у кого недостает качества, может в значительной степени повысить общую эффективность.

Неравенство талантов , показанное биологическими исследованиями

6. Биологические исследования в последнее время прояснили существование и сохранение неравенства талантов. Политическая философия восемнадцатого века была основана на идее естественных прав и естественного равенства. Адам Смит, принимая преобладающую точку зрения, обсуждал заработную плату, исходя из предположения, что все люди обладают равными природными способностями. Радикальные социальные реформаторы до сих пор излюбленным предположением считают, что естественные способности всех людей равны и что все различия в успехе являются результатом политической несправедливости. Изучение биологии в последнее время сделало очевидными бесконечные различия, которые преобладают во всем животном мире. Нет двух одинаковых представителей одного семейства или вида; нет двух голубей с крыльями одинаковой длины. Природа с помощью бесчисленных приспособлений постоянно экспериментирует с вариациями по обе стороны от установленного среднего значения. Общепринятый факт биологической эволюции покоится на фундаменте неравенства в структуре и силах, что делает возможными отбор и адаптацию. Мужчины во всех своих душевных и телесных качествах демонстрируют это калейдоскопическое разнообразие. Во всей жизни существует неравенство, и вся драма человеческой истории, так же как и драма биологической эволюции, должна быть бессмысленной или иллюзорной для человека, который не видит этой истины. Привыкнув теперь к этой точке зрения, мы так же неизбежно думаем о естественном неравенстве людей, как Адам Смит об их равенстве.

Этот факт не приводит к выводу, что существующее сегодня промышленное неравенство, огромная разница в доходах, правильно или справедливым образом отражает степень различия в качествах людей, как врожденных, так и приобретенных. Из этого не следует, что доход в тысячу долларов в десять раз превышает доход в сто долларов — отнюдь. Но для тех, кто игнорирует неравенство людей, вся проблема оплаты труда на производстве должна оставаться загадкой. Грубый социализм возможен только для тех, кто слеп к огромным различиям в человеческих способностях.

Нехватка рабочей силы имеет важное значение для заработной платы

Неограниченный спрос на рабочую силу

7. Дефицит человеческих услуг по сравнению с потребностями является фундаментальным фактом в проблеме заработной платы. Ясно видно, что некоторых качеств служения недостаточно. Большинство женщин признаются, что не могут петь так, как это умела Патти, большинство мужчин признают, что у них нет меркантильных способностей Джона Ванамейкера. Человек с посредственными способностями осознает даже сквозь туман своей самооценки, что есть причина для высокой ценности определенных редких услуг. Но следует также признать, что самые обычные услуги имеют ценность только потому, что их мало. Многие можно было бы сделать, если бы для их выполнения было достаточно рабочей силы. Нет необходимости "заставлять работать" в общепринятом смысле; она есть здесь, но для ее выполнения не хватает рабочей силы. Это правда, что во время промышленного кризиса может возникнуть временный избыток человеческого труда. Во все времена существует избыток "бесполезных" человеческих агентов, качества которых таковы, что они не имеют чистой

полезности. Невежественные, безумные, слабоумные, порочные, пьяные и развращенные люди могут принести миру только отрицательную пользу. Но услуги, которые в той или иной степени полезны, почти всегда пользуются спросом, а услуги более высокого уровня встречаются настолько редко, что пользуются большим спросом. Пословица "Наверху всегда есть место" оказывается верной, когда таким образом анализируются условия. В нижней части шкалы находится большое, хотя и ограниченное предложение обычных видов услуг, но в каждой отрасли человеческой деятельности постоянно ощущается нехватка более высокой квалификации и обучения, необходимых для достижения наилучших результатов.

ГЛАВА 21

ПРЕДЛОЖЕНИЕ РАБОЧЕЙ СИЛЫ

§ 1. ЧТО ТАКОЕ ДОКТРИНА НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ?

Взгляд работодателя и общества на предложение рабочей силы

1. *Предложение рабочей силы означает здесь не количество рабочих, имеющих в какой-либо одной отрасли, а количество, доступное во всей отрасли промышленности.*

Индивидуальный работодатель рассматривает предложение рабочей силы как состоящее из людей, ищущих работу в его специальной отрасли. С этой точки зрения именно спрос со стороны работодателей распределяет работников по различным профессиям. Социальный взгляд на предложение рабочей силы, однако, рассматривает сферу в целом. Тогда считается, что спрос на рабочую силу представлен не работодателями-людьми, а ресурсами и агентами, предоставляющими возможности и требующими рабочей силы для их использования. Богатый акр земли, инструмент, машина, все материальные богатства, нуждающиеся в человеческом прикосновении, чтобы придать им более высокую полезность, представляют собой спрос на рабочую силу в этом широком смысле. Таким образом, мысль о предложении рабочей силы соотносится с мыслью о спросе, воплощенном в ресурсах. Миллион человек - это большой или малый запас рабочей силы, в зависимости от того, занимают они маленький остров или большой континент, в зависимости от того, снабжены они небольшим или большим количеством агентов.

Соотношение численности населения к ресурсам

2. *"Предложение рабочей силы" как экономическая проблема представляет большой и сложный пример убывающей отдачи.* Считается, что население разных стран и разных частей страны имеет общее отношение к своим ресурсам. Неразумная раса с небольшим богатством и плохой техникой обречена оставаться малочисленной. Горы, районы с плохим водоснабжением, замерзшие районы Севера малонаселены из-за нехватки природных ресурсов. Если рассматривать только производство продуктов питания, то из этого утверждения есть очевидные исключения, но абсолютных противоречий в нем нет. Благоприятная гавань может сделать возможной процветающую торговлю на скалистом побережье; неплодородная почва может прокормить большое население, когда большие залежи угля или железа обеспечивают за счет обмена большие запасы продовольствия. Производительность труда в

современных условиях должна измеряться покупательной способностью, которая возможна в окружающей среде. Связь богатства и ресурсов с численностью населения сама по себе является признанием убывающей отдачи, объективного ограничения числа людей, которые могут занимать определенную территорию и использовать данный набор агентов.

Равновесие между численностью животных разных видов

3. *Считается, что каждый вид низших животных имеет относительно фиксированную среду обитания, ограниченную запасами пищи и врагами.* Горные породы рассказывают историю о медленных и неуклонных изменениях, происходящих на земле и в видах животных, населяющих ее. История зафиксировала некоторые быстрые изменения, вызванные потрясениями природы или вмешательством человека в природные условия. Но обычным условием является равновесие численности, сохраняющееся долгое время, хотя каждый вид, по-видимому, обладает способностью к неограниченному размножению сам по себе. Почему это противоречие? Ограничение, установленное запасом пищи, можно увидеть в простом случае, когда травоядные животные помещены на остров, с которого они не могут сбежать и где нет собак, волков, ласк или лис. По сути, этот эксперимент был непреднамеренно опробован в огромных масштабах на кролике в Австралии. На этом своеобразном и долгое время изолированном континенте не было ни одного из древних врагов кролика. Кролики стали вредителями, опустошили огромные территории, на них охотились, заманивали в ловушки, травили, и огромное количество из них умерло от голода за заборами, возведенными, чтобы остановить их продвижение. На воображаемом острове они увеличились бы до такой степени, что голодание привело бы к равновесию между количеством животных и запасами пищи. Уничтожение одного вида животных другим ограничивает численность другим способом. Численность львов ограничена количеством их добычи в регионе, где они обитают. Таким образом, численность оленей ограничена двумя способами: количеством их пищи и количеством львов, которые ловят оленей. Чем многочисленнее львы, тем меньше оленей; чем меньше оленей, тем больше запас растительной пищи; по мере увеличения давления с одной стороны, оно уменьшается с другой, пока не будет достигнуто равновесие.

Избыток жизненных микробов

В природе каждый вид животных сохраняет свое обычное место, практически не меняясь, несмотря на свои усилия по увеличению численности и вытеснению в среду обитания других видов. Даже медленно размножающийся слон с трехлетним периодом беременности и производящий на свет одного детеныша за одно рождение, покрыл бы всю землю и не оставил бы свободного места через несколько столетий, если бы каждый рожденный детеныш мог дожить до совершеннолетия. Мириады лягушек, рождающихся каждую весну, полчища насекомых, бесчисленные растения изо всех сил пытаются закрепиться на перенаселенной земле. Из гораздо большего числа семян и зародышей только один из множества когда-либо достигает или мог бы достичь зрелости. Вот неоспоримые факты, на которых основывается биологическая "доктрина народонаселения", так сказать, для растительного и низшего животного мира. Из-за ограниченных возможностей почвы ни одна форма жизни, животная или растительная, не может продолжать размножаться даже в течение одного поколения, не встречая огромных сил противодействия, которые уничтожают большое количество видов и устанавливают предел размножению вида.

Эти факты относятся к доктрине народонаселения

4. *Доктрина народонаселения* - это аргументированное объяснение причин, определяющих численность людей в мире. Человек в своей экономической жизни постоянно борется с проблемой дефицита товаров. Если в какой-либо данной среде люди продолжают долго размножаться, они должны, подобно низшим животным, соответствовать ограничениям в возможностях используемых ими ресурсов. Предложение рабочей силы, которое таким образом объединяется с материальными агентами, должно приносить убывающую отдачу, если только эти агенты также не будут продолжать увеличиваться такими же темпами. Отношение населения к ресурсам, таким образом, представляет собой, вероятно, самую фундаментальную проблему в сфере экономики. Это проблема огромной сложности, изобилующая трудностями и не поддающаяся точному математическому анализу; но она поддается рациональному изучению. Существует большая разница между чисто фаталистическим взглядом на этот вопрос и взглядом, к которому можно прийти путем рассмотрения действующих мотивов, причин и физических воздействий; Можно найти некоторые принципы в хаосе предрассудков и противоречий, которые представляет данный предмет. Плодом столетнего обсуждения экономических, социальных и биологических факторов, вовлеченных в процесс, является рациональная, если не окончательная, доктрина народонаселения.

§ II. ЧИСЛЕННОСТЬ В ЧЕЛОВЕЧЕСКОМ ОБЩЕСТВЕ

Биологическая стадия развития человеческой популяции

1. *На ранних этапах истории человечества численность населения ограничивалась в основном биологическими факторами.* Биологическая стадия продолжается до тех пор, пока не будут введены искусственные ограничения на рождаемость и не будет преднамеренного уничтожения потомства с целью ограничения размера семьи. Там все ограничения объективны; они проявляются в скудости запасов пищи или в уничтожении врагами, животными или людьми. У каждого вида средняя или нормальная рождаемость, большая или маленькая. Почему это происходит по-разному, почему кролик производит на свет десяток детенышей за год, а слон - всего одного за три года, - это вопрос, на который можно дать рациональный ответ, но он скорее для естествоиспытателя, чем для экономиста. Инстинкт побуждает каждый биологический вид реализовать этот уровень рождаемости, произвести на свет как можно больше детенышей.

Ни одно известное нам человеческое общество не является настолько примитивным, чтобы не пройти эту стадию, но многие общества лишь немногим поднялись над ней. В большинстве диких племен, где постоянно царят голод, болезни и войны, трудной задачей является поддержание численности населения. Немногие из рожденных достигают зрелости. Обычай усыновления пленников из враждебных племен широко распространен, потому что эффективность и даже выживание племени зависит от поддержания в нем количества воинов.

Война в первобытных обществах

2. *Война за обладание ограниченными ресурсами - первое грубое социальное средство от избытка населения.* Война - нормальное состояние большинства примитивных племен. Обычно его причиной кажутся постоянные распри и древняя вражда, но более глубокой и непреходящей причиной является борьба за охотничьи угодья, за пастбища, за природные ресурсы. Грубая промышленность и хозяйство охотничьих, рыболовецких или скотоводческих

народов, а также тех, кто находится на более ранних стадиях развития сельского хозяйства, требуют большой площади для небольшого населения. Дальние походы и частые набеги, когда не хватает продовольствия, приводят к появлению соперничающих притязаний на привилегированные районы, и война становится единственным решением проблемы. Ведение боевых действий в этих условиях является деятельностью такого экономического значения, что большая часть энергии племени должна быть усиленно отдана ей. Непрерывная гибель людей в жестоких войнах почти невероятна для современного сознания. Вторжение тевтонских племен в Римскую империю, последующие последовательные наводнения средневековой Европы свирепыми скотоводческими племенами из Центральной Азии являются более свежими и знакомыми примерами экономических и политических последствий увеличения численности населения и истощения ресурсов варварскими народами. Когда возникает обычай захватывать врагов и обращать их в рабство вместо того, чтобы убивать, в действие приводятся силы по реорганизации общества и созданию новых препятствий для роста населения.

Грубые зачатки волевого контроля

3. Волевой контроль над популяцией начинается с уничтожения потомства до или после рождения. Проблема народонаселения перестает быть просто биологической и приобретает свой социологический аспект, когда пробуждающийся разум человека впервые постигает тайну рождения и когда предпринимаются первые попытки каким-либо образом регулировать семейные отношения или вмешиваться в рост численности. Изучающий первобытные народы обнаруживает в методах, применяемых для предотвращения рождения детей, почти немыслимую жестокость. Те же методы в значительной степени сохраняются в сообществах дикарей и по сей день. Детоубийство обычно практиковалось в древние времена среди народов развитой цивилизации, как, например, в Спарте и Риме, где обычно уничтожались не только уродливые и слабые дети, но и нежеланные. Эта практика, если и не легализована, то, по крайней мере, разрешена даже сегодня общественным мнением в значительной части Индии, Китая и других густонаселенных районов мира. Это одно из темных пятен на нашей собственной цивилизации.

Частная собственность ограничивает численность населения

Проблема психическая

4. Давление растущей численности на ресурсы ограничено индивидуальной промышленностью и частной собственностью для определенных слоев населения.

Состояние коммунизма, при котором все члены племени или семьи делятся поровну, означает, что все вместе наслаждаются, когда еды и богатства в избытке, и все вместе голодают, когда их становится не хватать. Наряду с ожесточенной враждой к другим племенам, во многих ранних обществах обнаруживается близкое приближение к племенному коммунизму. Частная собственность изменяет характер борьбы за существование и мотивы ограничения численности населения. Общество делится на ряд частично независимых классов или семейных групп, каждая из которых владеет своей долей богатства отдельно, не разделяя ее с племенем. Общество с частной собственностью подобно кораблю, разделенному на несколько водонепроницаемых отсеков. В коммунистических условиях, если население увеличивается, все вместе погружаются в нужду. Личный интерес тех, у кого есть частная собственность, удерживает их от раздела своей собственности, и голодная смерть грозит только неимущим членам общества. Это действует двояко: усиливает мотив для производства богатства; дает

мотив для ограничения потребителей богатства. Меньшая семья с большими ресурсами означает больший разрыв между численностью и нищетой. Это превращает проблему народонаселения из материальной, связанной с балансом пищевых и физических потребностей, в психическую, связанную с балансом мотивов в умах людей. Когда достигается эта стадия, крайний объективный предел рождаемости или прироста населения больше не достигается в состоятельных классах, хотя он все еще может сохраняться в менее обеспеченных.

Социальные классы различаются по волевому контролю

5. Волевой контроль эффективен в самой разной степени в разных семьях и производственных классах. Обладание собственностью является одновременно признаком предусмотрительности и стимулом к ней. Забота о благополучии детей является одним из самых сильных мотивов, особенно после того, как стали заметны социальные различия. Оно может стать ненормально сильным, заставляя родителей безрассудно жертвовать собственным благополучием или собственной жизнью ради своих детей, как это часто делается при накоплении собственности. У имущих классов обеспечение детей зависит не только от размера богатства, но и от числа тех, между кем оно должно быть разделено. Это простое деление: богатство - дивиденд, количество детей - делитель.

Среди более бедных классов действуют совсем другие мотивы. По прошествии первых нескольких лет доход родителей увеличивается за счет заработка детей, как на ферме, так и в заводских районах, если законы не запрещают детский труд. Более того, когда дети вырастут, их заработная плата будет зависеть от общего рынка труда, а не от количества их братьев и сестер. Таким образом, в зависимости от того, является ли доход семьи от арендной платы или от заработной платы, мотивы родителей различаются.

Мотивы в волевом контроле

Отсрочка вступления в брак должна классифицироваться как способ волевого контроля над населением. Средний возраст вступления в брак, как мужчин, так и женщин, выше в классах с большим богатством и амбициями, чем в более бедных классах. Контраст в этом отношении между цивилизованными и дикими народами также заслуживает внимания. Отказ от вступления в брак по какой бы то ни было причине является, с социальной точки зрения, волевым контролем. Редко бывает, чтобы мотивом было прямое и непосредственное желание избежать родительских обязанностей; сейчас это религиозное рвение, снова это разочарованное чувство; здесь это противоречивый долг, а там это индивидуальное эгоистичное желание сохранить безраздельный доход для собственного удовольствия. Бесчисленные нити мотивов в форме чувств, социальных институтов и интересов прочно связывают примитивные импульсы человечества; и в разной степени, в разных классах, огромные возможности воспроизводства контролируются человеческой волей.

§ III. СОВРЕМЕННЫЙ АСПЕКТ ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ ПРОБЛЕМЫ

Множество мотивов, контролирующих численность населения

1. *Изменения в численности населения являются результатом действия многих сил: тех, которые способствуют высокой рождаемости и низкой смертности, и тех, которые ограничивают рождаемость или выживаемость.* Будет ли население в целом расти, оставаться на месте или уменьшаться, зависит от относительной мощи противоборствующих сил, борющихся не на жизнь, а на смерть. Но этот контроль может утратить свой более грубый аспект и осуществляться в сфере мотивов. Все больше и больше воля контролирует в человеческом обществе рост населения; все меньше и меньше она является объективным пределом запасов продовольствия. Острая нужда, приводящая к ухудшению здоровья и даже к голодной смерти, все еще действует в некоторых слоях общества, но сегодня в меньшей степени, чем когда-либо прежде. Рост населения на этой стадии не является "фаталистическим", поскольку нет неизбежной тенденции к увеличению или уменьшению. Это зависит от взаимодействия ряда четко различимых сил, благодаря которым популяция фактически удерживается далеко в пределах продовольственных ресурсов. Волевой контроль осуществляется не центральным и единым деспотизмом, определяющим действия человека, а мотивами самого сложного рода, распространенными по всему обществу и действующими на каждого его члена.

Уровень жизни в азиатских странах

2. *Желание поддерживать и повышать уровень жизни является наиболее эффективным мотивом, ограничивающим численность населения в нашем обществе.* Фраза "уровень жизни" выражает сложную мысль о той мере предметов первой необходимости, комфорта и роскоши, которую любой человек считает необходимой для себя и своих детей; о той мере, ради обеспечения которой он пойдет на большие жертвы. Этот стандарт отличается от страны к стране и время от времени. В азиатских странах он настолько низок, что в больших классах населения достигает прожиточного минимума. Несмотря на неблагоприятные воздействия и непрерывную серию голодоморов, население Индии за последнее столетие под английским правлением увеличилось с двухсот миллионов до трехсот миллионов. Такое население "выпускает из рук всю слабину" доходов и никогда ничего не берет на себя. Огромные общественные работы по ирригации, лесному хозяйству и транспорту, а также развитие промышленности под английским владычеством дали возможность повысить уровень жизни; но вместо этого они использовались для того, чтобы позволить большему числу людей влачить ту же старую нищету. Эти факты имеют отношение к вопросу об иммиграции с Востока в Америку. Эмиграция миллионов китайцев со своей родной земли не оставила бы пустоты в их численности. Постоянно снижая уровень жизни на своей собственной земле, они имеют возможность, если у них возникнет соблазн приехать сюда в большом количестве, заселить этот континент такой же плотностью.

Американский стандарт

Американский уровень жизни, хотя и отличается в разных классах, в целом является самым высоким в мире. Растущая привлекательность индивидуального эгоизма за последние двадцать пять лет, большая легкость путешествий и вкус к ним, многочисленные и дорогостоящие удовольствия и развлечения делают детей все большей и большей обузой. Ненормальные условия городской жизни увеличивают жертвы, необходимые для содержания детей, и сводят на нет значительную часть ценности их услуг по дому. В крупных городах есть целые районы, большие, чем город Итака, где детей не пускают в многоквартирные дома, где никто, у кого есть

ребенок, не может снимать комнаты. Несмотря на растущие доходы широких слоев населения, количество бездетных семей увеличивается, и в то время как уровень комфорта растет, размер средней семьи сокращается.

Снижение уровня смертности

3. Значительные улучшения в медицине и санитарии снижают уровень смертности и, таким образом, частично нейтрализуют последствия снижения рождаемости. Уровень смертности в сообществе является довольно хорошим показателем его общего благосостояния. Смерть значительной части детей до достижения ими зрелости свидетельствует о бедности или невежестве. Уровень смертности в Средние века, особенно в городах, был чрезвычайно высок, но в течение последних ста лет неуклонно снижался. Раса людей, у которой с самого начала волевого контроля, вероятно, был меньший уровень смертности по отношению к общему числу появляющихся на свет особей, чем у любого другого вида живых существ, сегодня имеет гораздо более низкий уровень, чем когда-либо прежде. Даже в самых бедных индустриальных странах, где половина детей умирает в возрасте до пяти лет, уровень смертности намного ниже, чем среди детенышей льва или орла.

Качество населения имеет значение

4. Волевой контроль действует с наибольшей силой в наиболее способных классах и, таким образом, угрожает снизить качество населения. Качество населения имеет большее значение, чем его количество, как с точки зрения экономических, так и социальных и этических результатов. Производительная сила населения измеряется не только цифрами. "Кто" составляет население в любой момент - вопрос не более безразличный, чем "сколько". Один новорожденный представляет собой негативное дополнение к обществу, неразумное, неспособное, обреченное стать обузой; другой, обладающий энергией, бережливостью, изобретательным гением, приходит, чтобы обогатить и возвысить своих собратьев. Качество имеет большое значение.

Изменение уровня рождаемости в АМЕРИКЕ

Среднее число детей, достигших зрелости, в семьях американских колонистов составляло шесть; сегодня среднее число детей в семьях американского происхождения составляет около двух. Поскольку многие из них не доживают до зрелости, а из тех, кто все-таки доживает, многие не вступают в брак, поголовье не поддерживает своей численности. Гораздо большие семьи встречаются среди белой бедноты в горах, среди иностранного населения, среди обычных негров и, в целом, среди низших слоев рабочей силы. Действуют силы, направленные на стерилизацию или сокращение численности наиболее разумных элементов населения. Движение "новая женщина", соблазняющее "карьерой", отрывает от семейной жизни многих женщин, наиболее достойных стать матерями последующих поколений, Личный интерес находится в состоянии войны с интересами общества. Индивид спрашивает: "Обязан ли я жертвовать своим комфортом и счастьем ради общего блага?" Если так будет продолжаться, результатом должно стать неуклонное снижение доли населения, рожденного от успешных линий потомства, и неуклонный рост потомства посредственных и туповатых элементов.

Темпы роста в девятнадцатом веке

5. В девятнадцатом веке население увеличивалось беспрецедентными темпами во всем христианском мире, но сейчас темпы замедляются. Девятнадцатый век ознаменовался значительным увеличением запасов продовольствия, доступных для Европы. Ресурсы американского континента практически не использовались до тех пор, пока не началось великое переселение населения на Запад и новые транспортные средства не приблизили американские месторождения на тысячи миль к европейским рынкам. Совершенствование машин и другого хозяйственного оборудования в Европе также способствовало быстрому увеличению производства. Численность населения следовала за ним, хотя и не такими темпами. В 1800 году население Европы составляло 200 000 000 человек, в 1900 году - почти 400 000 000 человек. В Англии прирост составлял от 12 до 18 процентов каждое десятилетие; в 1800 году их было 8 000 000, а в 1900 году - 30 000 000. В начале века в Соединенных Штатах было 5 000 000 человек, а в конце - 75 000 000 человек, что увеличивалось более чем на 30 процентов за каждое десятилетие. В последнее время наблюдается заметное снижение темпов роста во всех странах Европы. Франция уже находится на стационарной стадии, и Англия, вероятно, достигнет ее к середине столетия. Со времен Гражданской войны темпы прироста населения в Америке за десятилетия снизились с тридцати трех до двадцати четырех. Хотя движение населения по-прежнему растет, большие классы остаются на прежнем уровне или сокращаются в численности.

Заключение

Если мы хотим, чтобы прогресс продолжался, население должно увеличиваться медленнее, чем богатство и ресурсы. Так было в прошлом столетии, и нет никакой вероятности слишком быстрого роста христианского мира в ближайшем будущем. Постоянное или сокращающееся население, хотя и нежелательно, не является невозможным. Но это не умаляет значения того факта, что человечеству присуща огромная потенциальная способность к росту, реализация которой была бы катастрофической, контроль над которой является важным и вездесущим условием социального благополучия.

ГЛАВА 22

УСЛОВИЯ ДЛЯ ЭФФЕКТИВНОГО ТРУДА

§ I. ОБЪЕКТИВНЫЕ ФИЗИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ

Субъективные и объективные факторы эффективности

1. *Эффективность труда в самом широком смысле - это его способность оказывать услуги или производить вещи, способствующие благосостоянию.* Эффективность труда является результатом многих факторов. Отчасти это зависит от физических и умственных способностей людей; отчасти от внешних факторов, которые либо стимулируют и укрепляют работника, либо создают ему более благоприятные условия для работы. Это соответственно субъективные и объективные факторы эффективности. Следовательно, в более широком смысле фраза

"эффективность труда" подразумевает любое влияние, которое способствует увеличению и улучшению предложения товаров.

Щедрость и доброта производственных агентов влияют на производительность труда

2. Эффективность труда объективно ограничена обилием и качеством материальных ресурсов. Материальные ресурсы включают как те, которые называются естественными (как поле и его плодородные качества), так и те, которые называются искусственными (как улучшения и оборудование). В зависимости от того, более или менее развиты эти ресурсы, от того, используется рабочая сила на плодородном или бесплодном поле, с острым инструментом или тупым, с высокоразвитой машиной или некачественной, продукт получается большим или меньшим. Если бы ресурсов было намного больше, чем в настоящее время, многие товары, которые сейчас являются дефицитными, стали бы почти или совсем бесплатными. В предыдущей главе было показано, что увеличение рабочей силы на ограниченной территории или при ограниченном предложении косвенных агентов приводит к снижению относительного изобилия окружающей среды. Считается, что определенная часть результата обусловлена материальными факторами, определенная часть - трудом. "Эффективность труда" понимается в более узком смысле как часть продукта, которая логически связана с трудом, — вклад работника в стоимость продукта, — а также, помимо ренты, часть, относящаяся к материальным ресурсам.

Причинно-следственная связь заработной платы и эффективности; питание

3. На эффективность работы работника в значительной степени влияет качество его пищи, одежды и крова. Обычно рабочие, получающие хорошую заработную плату, наслаждаются обильной едой и бытовыми удобствами; низкооплачиваемые рабочие питаются скудно. Возникает вопрос: что является причиной, а что следствием? Некоторые утверждают, что все, что необходимо для повышения эффективности работы рабочих, - это хорошо их кормить. В некоторых случаях это, вероятно, верно. Сообщается, что порториканцы, зачисленные в американскую регулярную армию, сразу увеличились в силе, весе и энергичности; филиппинские новобранцы, благодаря американским армейским пайкам, вскоре переросли свою униформу. Некоторые работодатели в Европе выплачивают своим работникам дополнительную сумму при условии, что она будет потрачена на мясо. Но если заработная плата повышается, ни в коем случае нельзя быть уверенным в том, что будет купаться больше или качественнее продуктов питания, а если это так, то увеличатся силы рабочих. Преимущества увеличения количества продуктов питания имеют предел. Есть некоторые основания полагать, что в Америке большому количеству наших людей, возможно, даже многим работникам физического труда, было бы лучше, если бы они покупали более простую и менее дорогую пищу. Максимум здоровья и энергии может быть достигнут при умеренных затратах, и после этого более сытная пища, несомненно, приносит больше вреда, чем пользы. Во многих семьях работников наблюдается непродуманность в выборе продуктов питания, и никто не осознает ее влияния на здоровье.

Эксперимент по кормлению

Несколько лет назад на ферме в Корнелле был проведен эксперимент по кормлению свиней. Четыре группы по шесть свиней в каждой поместили в четыре разных загон и кормили четырьмя разными рационами. Несмотря на сходство по породе и возрасту, группы сразу

начали различаться по характеру. Одна группа больше визжала; другая больше царапалась; третья быстрее набирала жир. Каждую неделю их взвешивали и, наконец, разделявали, вешали и фотографировали. В то же время в Исправительной колонии Эльмира мистер Брокуэй проводил эксперименты на некоторых преступниках низшего класса. Их ежедневно принимали в ванне, выполняли специальные физические упражнения и кормили особо обильной пищей. Научная филантропия на этом прекратилась, но фотографии "до и после", воспроизведенные в печатных отчетах, показывают значительное физическое улучшение, которое произошло в результате, и заметные изменения произошли также в характере и интеллекте. В последнее время было проведено множество лабораторных экспериментов для проверки химической природы и физиологического воздействия пищевых продуктов. Становится все более очевидным, что качество и количество пищи, а также способ ее приготовления оказывают большое влияние на экономическое положение работника.

Одежда

Влияние качества и количества одежды, хотя, конечно, меняется в зависимости от климата, в целом имеет меньшее практическое значение. Потеря тепла и энергии, притупляющие силы, сковывающие мышцы, вызывающие болезни со многими видами зла, делают плохо одетых рабочих неэффективными. Однако стоимость одежды, достаточной для обеспечения комфорта, сравнительно невелика, а сумма, потраченная на украшения, сравнительно высока. Еще более важным фактором, влияющим на эффективность, является жилье. Условия на заводе и в быту способствуют здоровью или заболеванию.

Физические условия, связанные с родами, ухудшаются или улучшаются

4. Рост общества для среднего человека делает некоторые условия эффективности более трудными, а другие - более легкими для обеспечения. В сельскохозяйственных и малонаселенных странах свежий воздух, солнечный свет, хорошая вода и неограниченные природные игровые площадки для детей, где они могут вырасти сильными и работоспособными мужчинами, являются бесплатными благами. По мере роста плотности населения обеспечивать безопасность этих вещей становится все труднее; люди оказываются в неестественных условиях, развиваются пороки трущоб и фабричной жизни, возникает жилищная проблема.

Характер жилья и рабочих мест вполне мог быть оставлен на усмотрение отдельных людей в прежние времена. Если человек предпочитал жить и работать в неподходящих местах и в антисанитарных условиях, обычно это была его собственная вина, и он нес ответственность за последствия. Когда антисанитарные условия, существующие в каждой семье, распространяются на ее соседей, общество должно иметь с ними дело. Инженерия, санитарные науки и медицина должны быть направлены против зла; законодательство о фабриках и многоквартирных домах должно быть направлено на то, чтобы сделать возможной достойную жизнь в городах, на фабриках и в домах. Действительно, во многих местах развитие в этих и других направлениях позволило массе трудящихся наслаждаться благами, которые были невозможны для наиболее облагодетельствованных в прошлом.

§ II. СОЦИАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ, СПОСОБСТВУЮЩИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Правительство застрахует вознаграждение за труд

1. Первым социальным условием эффективности работы работников является политическая безопасность. По той же причине, по которой это условие благоприятствует росту капитала, оно необходимо для того, чтобы люди трудились в настоящем и в будущем. Как выразились создатели Конституции, функция правительства состоит в обеспечении внутреннего спокойствия, обеспечении общей обороны и обеспечении благ свободы для гражданина. Непосредственность и определенность вознаграждения более важны, чем просто размер вознаграждения, для обеспечения действия и усилий. Между работой и плодами труда должна быть тесная связь. Политическая нестабильность ослабляет эту связь и делает вознаграждение зависимым от случая.

Обычная честность как условие эффективного труда

2. Преобладание стандартов честности в частном и государственном бизнесе является условием высокой эффективности. Коррупция в правительстве имеет тот же эффект, что и политическая незащищенность; на самом деле, это всего лишь другая ее форма. Мы привыкли к мысли, что при азиатском деспотизме рабочий, приступающий к выполнению задания, не уверен, получит ли он награду, поскольку государственные чиновники могут в любой момент завладеть плодами его труда. Но в нашей собственной стране подобное зло не совсем отсутствует. Оценки часто несправедливы, и справедливость иногда покупается. Люди на высоких руководящих должностях способны создавать или портить состояния своих последователей. Иногда законодатель из провинциального городка отправляется в столицу штата бедным, а возвращается богатым. Такие вещи, становящиеся общеизвестными, как правило, разрушают мотивы для развития отрасли. Они порождают представление о том, что богатство в большей степени зависит от случая или работы, чем от эффективного обслуживания. Нечестность в частном бизнесе означает использование энергии не для создания богатства, не для увеличения суммы, которой все могут наслаждаться, а для получения ее от кого-то другого. Государственная коррупция и коммерческая нечестность в равной степени влекут за собой для трудолюбивых не только непосредственные потери, но и гораздо большую цену ослабления характера, ослабленной энергии и снижения эффективности труда.

Влияние касты на эффективность работы низших и высших классов

3. Обычаи и социальные идеалы, которые поднимают или подавляют надежду и амбиции, влияют на эффективность. Институт, называемый кастой, который определяет место работника и делает невозможным подняться над социальным положением, в котором он родился, и позорным выполнять любую работу, порученную другим кастам, отнимает энергию. Она существует в той или иной форме по всему миру, и там, где она не называется этим именем, действует тот же кастовый дух. Европейские крестьяне в средние века жили в ее тени. Там, где существует рабство, мастер-класс временами испытывает его трудности. "Жить не так уж трудно, - говорит голодная дочь креола в "Грандиссимах", - но трудно быть леди.... Мы вынуждены не зарабатывать себе на жизнь. Посмотри на меня: я умею готовить, но я не должна готовить; я искусно владею иглой, но я не должна браться за шитье; я могла бы вести бухгалтерию; я могла бы ухаживать за больными, но я не должна ". Нигде в мире кастовости нет меньше, чем в Америке, но она есть здесь. Низкий уровень производственных качеств негра отчасти является причиной предубеждения против него, но, в свою очередь, несомненно, унаследованное классовое чувство в какой-то мере является причиной его неэффективности.

Закрывать рабочему все профессии, кроме черной, - значит отнять у него самые мощные мотивы для усилий. Эта мысль парализует. Расовая проблема в Америке отчасти связана с кастовыми чувствами, независимо от того, что можно или не можно с этим сделать.

Американская демократия и эффективность труда

Демократия повышает эффективность американской промышленности не меньше, чем огромные природные ресурсы. Если Америке суждено превзойти мир во всех великих индустриальных направлениях, то это произойдет в значительной степени благодаря ее идеям и институтам. Они приводят к увеличению энергии и ускорению темпов работы во всех видах труда, чего нет нигде в мире. Существует опасность, что по мере того, как Запад будет закрыт для поселений, что-то от духа предпринимательства будет утрачено. Западным глазам уже кажется, что молодые люди на старшем Востоке скованы социальными условностями. В более старом сообществе меньше обнадеживающих амбиций; положение человека больше зависит от того, чего достигли его отцы; в новом сообществе больше от того, что он делает сам. Если верно, как заявляют мудрые исследователи, что граница была рассадником наших демократических идей, мы вполне можем спросить, какое влияние закрытие границы окажет на наши национальные чувства и на наше материальное процветание.

Баланс преимуществ между работой и досугом

4. Обычаи и национальный темперамент влияют на эффективность труда, определяя нормальный период рабочего времени. После того как самое необходимое для жизни обеспечено, у работника появляется широкий или узкий запас производительной энергии, которую он может использовать по своему усмотрению. Если четырехчасовая работа в день позволит ему выжить, будет ли он работать дольше или прекратит? Ответ определяется балансом полезности и вредности. Принесут ли дополнительные часы труда большее удовлетворение, чем праздность? Отталкивает ли боль от тяжелого труда больше, чем привлекают его плоды? Использование свободного времени зависит от климата, расы и темперамента. В тропиках свободное время обычно превращается в безделье, в умеренных зонах - в основном в объективные формы удовольствия. Индивидуальные различия отчетливо видны, когда каждый человек трудится на своем поле. Согласно старым принципам, благоразумный человек заготавливает сено, пока светит солнце, и глубоко пашет, пока лентяи спят. В современной крупной организации промышленности рабочее время практически одинаково для всех работников предприятия. Однако индивидуальные предпочтения по-прежнему выражаются в неравномерности занятости. На Юге некоторые промышленники обнаружили, что в среднем негры будут работать на фабрике не более пяти-шести часов в день, работая по десять часов в течение четырех дней и отдыхая два дня в неделю. Такой стандарт рабочего времени является признаком примитивной стадии потребностей и производственных качеств, хотя сокращение часов ручного труда по мере того, как доходы увеличиваются выше уровня прожиточного минимума, согласуется с рациональной оценкой досуга. Умеренные изменения в этом направлении не могут не повысить, а не снизить эффективность труда.

§ III. РАЗДЕЛЕНИЕ ТРУДА

Разделение и обмен трудом

1. Разделение труда - это термин, выражающий то сложное устройство индустриального общества, при котором отдельные работники имеют возможность применять себя для

производства определенных видов товаров, обеспечивая другие путем обмена. Термин "разделение труда" прост, но идея его сложна. Его полное обсуждение охватило бы всю область политической экономии, но здесь можно затронуть только самые существенные ее аспекты. Разделение труда и обмен являются аналогами и взаимно определяют друг друга. Разделение труда зависит от масштабов рынка и, в свою очередь, расширяет его пределы. Количество изделий, которые кто-либо хотел бы произвести одновременно в одном месте и в другое время, зависит от возможности их обмена. Таким образом, эти два аспекта промышленности неразделимы в мысли и на практике. Рабочий обнаруживает, что разделение труда существует как социальный институт, и в зависимости от того, насколько мудро или глупо он к нему приспосабливается, это в большей или меньшей степени повышает его эффективность.

Разделение труда между профессиями и территориями

2.Разделение труда происходит в основном между отдельными людьми, но проявляется и между профессиями, территориями и нациями. При разделении труда между профессиями каждый работник прилагает все усилия к производству какого-либо продукта или группы продуктов и обеспечивает получение других товаров путем обмена. Особой формой этого является территориальное разделение труда, возникающее из-за различий в почве, климате и природных продуктах, когда каждое сообщество в высокой степени вырабатывает какой-то один класс продуктов для обмена в отдаленной или внешней торговле. Разделение труда, начинающееся из-за таких естественных различий, закрепляется привычкой и обучением, преимуществом большего и регулярного предложения рабочей силы, экономией близости к смежным отраслям промышленности и использованием отходов там, где промышленность ведется в больших масштабах. Естественные преимущества в другом районе должны быть значительными, чтобы позволить ему успешно начать борьбу с этими приобретенными экономиями, и территориальное разделение труда, таким образом, имеет тенденцию сохраняться в течение длительных периодов, когда оно однажды установлено.

Преимущества разделения труда

3. Разделение труда повышает эффективность за счет: (a) повышения квалификации; (b) экономии времени; (c) экономии инструментов и материалов; (d) повышения качества; (e) расширения знаний; (f) стимулирования изобретательства; (g) поощрения предприимчивости; (h) экономии талантов. Существует традиция, согласно которой гениальный лектор в одном из наших университетов имел обыкновение приводить своим слушателям восемьдесят причин, по которым разделение труда было выгодным. Их не так уж много, поскольку должны быть учтены все доводы в пользу современной, в отличие от примитивной, организации промышленности. Выражение "Разделение труда" - это всего лишь синоним специализации, слова, которое выражает все, что наиболее характерно для нашего сложного индустриального общества. Однако только что приведенные заголовки могут служить для того, чтобы указать на ведущие этапы изучения предмета. Повторение одного и того же задания тренирует мышцы, формирует ментальную привычку и придает быстроту и ловкость прикосновений, называемых *навыком*. Специализация *экономит время*, делая ненужной физическую смену места работы работника, частую смену инструментов и ментальную перестройку, необходимую для выполнения новой задачи. Специализация *экономит инструменты*, поскольку либо каждый вид работы должен выполняться наиболее неэффективно, либо для каждого работника должен быть предоставлен полный набор

инструментов, которые, таким образом, будут использоваться редко и будут ржаветь, а не изнашиваться. При тщательном использовании нескольких инструментов они приносят большой доход от вложенных средств и требуют меньшего ухода и ремонта пропорционально их использованию. Фактически, это более полное экономическое использование машин и установок, при котором крупный продукт выпускается в одном месте, является основным фактором преимуществ крупного производства, и этот вопрос следует рассматривать в других местах гораздо полнее, чем это возможно здесь. Благодаря специализации становится возможным *качество* товаров, которое никогда не было бы обеспечено менее квалифицированными усилиями Мастеров на все руки. Специалист неуклонно наращивает *знания* своих материалов и передовых технологических процессов, а также приобретает способность к тонкой наблюдательности и легкости в преодолении новых трудностей, которые невозможны, когда внимание распределено между несколькими задачами. Разделяя и упрощая процессы, специализация *стимулирует изобретательство*. Самые сложные машины разрабатывались постепенно путем комбинирования и адаптации простых инструментов, и чем больше подразделяется процесс, тем больше шансов наткнуться на устройство, которое механически повторяет несколько простых движений. Разделение труда усиливает мотивы соперничества и *предприимчивости*, делая возможным более точное сравнение результатов. Это *экономит талант*, предоставляя каждому самую высокую задачу, на которую он способен, в то же время назначая менее эффективных работников на второстепенные места, ставшие возможными благодаря подразделению. На американском вагонном заводе однорукий человек, управляющий станком, выпускает такой же крупный продукт и получает такую же высокую заработную плату, как и любой другой работник. Те же преимущества специализации обнаруживаются при изменении условий в образовательных и профессиональных сферах. Поразительный прогресс науки в последние годы стал возможен благодаря тому, что каждый работник делает несколько дел, и делает их хорошо.

Наилучшее сочетание таланта и профессии

Выбор жизненного пути

4. *Отдельный работник, чтобы достичь наивысшей экономической эффективности, должен выбрать из профессий, ставших возможными благодаря разделению труда, ту, для которой его таланты лучше всего подходят.* Кажется излишним излагать эту почти аксиоматическую истину, однако небольшое размышление, уделяемое выбору профессии большинством молодых людей, придает этому утверждению очень практический смысл. Мир полон промышленных неудачников, "круглых людей в квадратных дырках", хороших плотников, избалованных для того, чтобы из них получались плохие врачи. Так часто бывает, что природные склонности молодежи учитываются в последнюю очередь или, во всяком случае, меньше всего. Необоснованное подражание, семейные традиции, родительские пожелания, классовая гордость, социальные предрассудки, детские прихоти часто являются определяющими в жизненной карьере. К счастью, в некоторых случаях, пока не стало слишком поздно, мужчина "находит себя", но слишком часто бедность семьи и препятствия на пути к образованию препятствуют осуществлению разумного выбора. Как для общества, так и для отдельного человека важно, чтобы талант был вовремя обнаружен, чтобы задачи соответствовали способностям, чтобы каждый член общества достиг наивысшей эффективности. Приближение к этому идеалу, ставшее возможным благодаря народному образованию, упадку кастовости, распространению подлинной демократии, прогрессу

социальной справедливости, повысит не только эффективность труда работников, но и постоянное благосостояние общества.

ГЛАВА 23

ЗАКОН ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ

§ 1. ПРИРОДА ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ И ПРОБЛЕМА ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ

Сравнение заработной платы и арендной платы

1. *Заработная плата в широком смысле - это доход, обусловленный трудом, в отличие от дохода, обусловленного контролем материальных агентов.* Использование материальных агентов, изучаемых в рамках предмета ренты, иногда называют "материальными услугами". Прилагательное относится к источнику или носителю использования и не подразумевает, что услугу следует рассматривать как материальную вещь. В конечном счете услуга - это никогда не материальная вещь, а психическое воздействие на людей и их желания. Материальные услуги и человеческие услуги - это всего лишь специфические виды услуг рода (или утилиты), и, несомненно, было бы правильнее говорить об услугах труда и использовании богатства. Заработная плата имеет такое же отношение к услугам человека, какое рента имеет к материальному использованию богатства. Заработная плата больше похожа на ренту, чем на процент, поскольку ни заработная плата, ни рента не выражаются в процентах. В то время как рента - это стоимость использования вещей, заработная плата - это стоимость услуг людей. При обсуждении процентов капитализируется богатство; но при обсуждении заработной платы считается, что люди на какое-то время предоставляют коммунальные услуги, как и богатство по договору аренды. Таким образом, сходство между рентой и заработной платой очень близко, но не так близко между заработной платой и процентом.

Несмотря на эту интересную аналогию, нехорошо говорить, как это делают некоторые, о "трудовой ренте" - с таким же успехом можно было бы говорить о заработной плате за богатство. Такое использование только затуманивает различие между двумя концепциями, предполагая идентичность там, где есть важные различия. Цель научной классификации упускается, когда контрасты, таким образом, скрываются под одним термином.

Природа закона заработной платы

2. *Закон заработной платы - это утверждение об отношении общих причин ценности к ценности человеческих услуг.* В реальной жизни ни один агент не ценится независимо от других товаров. Ощущаемая важность товара зависит от степени удовлетворения других потребностей. Если люди голодают, они придают меньше значения украшениям; если холодно, больше значения одежде и топливу, будучи готовыми расстаться даже с частью необходимой еды, чтобы обеспечить их. То есть на стремление человека к каждой вещи влияет его общее состояние и наличие других благ и потребностей. Аналогичная связь существует между ценностями косвенных агентов и должна существовать между заработной платой и рентой.

Нам предстоит обсудить закон заработной платы. Экономический закон не устанавливает приказа; это не политический закон; он устанавливает просто наблюдаемое соотношение. Вещи не обязательно должны происходить на самом деле в соответствии с каким-либо законом заработной платы, который можно сформулировать, но они будут происходить в той мере, в какой существуют предполагаемые условия. Закон устанавливает тенденцию заработной платы точно так же, как закон всемирного тяготения устанавливает тенденцию и не предсказывает положительно, упадет ли данный объект в данный момент. Следовательно, "закон заработной платы" следует понимать как гипотетическое утверждение о ценности, которая будет приписываться труду при данном наборе условий.

Экономическая заработная плата и заработная плата по контракту

3. Экономическая заработная плата - это стоимость человеческих услуг в широком смысле; заработная плата по контракту - это товары, выплачиваемые одним наемным работником другому в соответствии с соглашением. Обсуждая ренту и проценты, мы познакомились с этим важным различием между экономической и договорной стоимостью. Экономическая заработная плата является фундаментальной, основным предметом теоретического изучения. Заработная плата по контракту - это заработная плата, выплачиваемая одним работником другому в соответствии с соглашением, и в данный момент она может не совпадать с экономической заработной платой. Когда заключался контракт, одна из сторон, возможно, была невежественна или беспомощна и не смогла получить все, что могла сейчас; или тем временем условия могли измениться. Но заработная плата по контракту основана на экономической заработной плате и, как правило, соответствует ей. Если один человек оказывает услуги другому, не ожидая получить взамен экономические товары или услуги, это подарок, а не заработная плата. Рабочий может получать в качестве заработной платы по контракту сумму своей экономической заработной платы, если существует свободная конкуренция и он действует разумно. Конечно, это важные условия.

Следует различать реальную и номинальную заработную плату: реальная заработная плата - это вознаграждение за труд, измеряемое в товарах и удовольствиях; номинальная заработная плата - это вознаграждение, выраженное в деньгах, покупательная способность которых меняется время от времени и от места к месту.

Дефицитные услуги удовлетворяют потребности

4. Человеческие услуги, являясь одним из условий получения психического дохода, имеют такое же отношение к потребностям, как и материальные блага. Поскольку материальных средств, пригодных для удовлетворения потребностей, не хватает, к внешнему миру прикладывается труд, направленный на то, чтобы изменить и приспособить его, таким образом, чтобы он лучше отвечал желаниям. Таким образом, труд во многих своих областях применения просто дополняет щедрость природы. Люди полезны друг другу; они имеют отношение к благосостоянию других людей, аналогичное отношению к материальным вещам. Различные человеческие действия имеют все степени отношения к удовлетворению, от вредных до полезных, точно так же, как и вещи. Следовательно, в соответствии с их отношением к этой шкале услуги занимают либо высокое, либо низкое место в оценке людей. Некоторые действия являются негативными услугами, если использовать термин "услуга" в парадоксальном смысле; это вещи, которых следует избегать. Таким образом, ценность приписывается услугам людей в

соответствии с их рангом в этой шкале, точно так же, как это относится к использованию агентов в случае ренты.

Дефицит - это условие ценности труда, как и любого другого товара; но дефицит - понятие относительное. Самые распространенные виды труда обычно нельзя было бы назвать дефицитными, но по сравнению с их возможным желательным использованием они являются дефицитными, и этот факт является ключом к значительной части проблемы заработной платы. Возникает вопрос: как и в какой степени этот дефицит приводит к приданию ценности труду?

§ II. РАЗЛИЧНЫЕ СПОСОБЫ ПОЛУЧЕНИЯ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ

Простейший случай экономической заработной платы

1. *Самозанятый рабочий получает заработную плату в широком экономическом смысле.* В этом смысле изолированный рабочий, Робинзон Крузо на своем острове, получает заработную плату, но эту заработную плату вообще нельзя точно измерить. Они являются частью неделимого дохода, и нет никакого способа определить, какую сумму следует отнести к использованию используемого богатства, а какую - к труду. Можно сказать, что независимый фермер, производящий на своей собственной ферме почти все, что он потребляет, получает заработную плату в широком смысле этого слова. Более того, их можно оценить, потому что их можно сравнить с тем, что он мог бы получить, работая на кого-то другого. Таким образом, фермер относит определенную часть своего дохода к ферме в виде ренты, а определенную часть - к своему собственному труду в виде заработной платы.

Заработная плата самозанятого работника по обмену

2. *Заработная плата самозанятого работника часто представляет собой просто стоимость материального продукта, который он обеспечивает путем обмена.* Труд имеет ценность косвенно, поскольку воплощен в продуктах. Рабочая ценность этих продуктов отражается на труде, который их обеспечивает. Заработная плата рыбака изо дня в день, поскольку он следует своему призванию, - это просто рыночная стоимость рыбы, которую он ловит изо дня в день. Золотоискатель, работавший простыми инструментами во времена добычи россыпей, получал заработную плату, точно выраженную в количестве золота, которое он вымыл.

Независимый работник с небольшим количеством инструментов и не думает приписывать своим инструментам какую-либо значительную часть своего дохода. "Набор" продавца зонтиков настолько мал, что его истинная зарплата немногим меньше общей суммы его поступлений. Жестянщик, сапожник и портной, которые в старые времена переходили из дома в дом, думали лишь о том, чтобы самым смутным образом выделять из своих доходов ту часть, которая считалась арендной платой за их небольшой набор инструментов. До самого недавнего времени капитал, вложенный в инструменты, обычно был небольшим и обычно принадлежал рабочему, который, таким образом, получал безраздельный доход, гораздо большую часть которого составляла заработная плата. Следовательно, было неизбежно, что один только труд должен был рассматриваться как причина стоимости товаров, производимых ремесленниками в больших и невеликих городах. Эта ошибка, поначалу незначительная, усилилась по мере роста капиталовложений современной промышленности, и она сохраняется во многих ошибочных представлениях, которые все еще отравляют современную экономическую теорию.

Как безличные, так и личные причины контрактной заработной платы

3. Заработная плата по контракту, выплачиваемая работодателем, основывается на той же причине ценности, на прямом или косвенном воздействии труда на удовлетворение потребностей. Когда речь заходит о заработной плате по контракту, личный элемент переговоров между человеком и работником вступает в силу, чтобы несколько затемнить действующие безличные причины. Если рыбак и старатель поставляют свою продукцию на общие рынки, безличная часть проблемы становится первостепенной, и заработная плата признается рыночной стоимостью материальных продуктов. Но если работодатель нанимает несколько рабочих, и труд каждого из них сливается и теряется из виду в сложном продукте, некритичный ум останавливается, теряет всякую связь с руководящим принципом ценности и видит только поверхностный факт личной сделки между работодателем и рабочим. Такой взгляд упускает из виду логическую причину ценности и сеть безличных сил, которая опутывает и связывает личные поступки.

Единое прямое персональное обслуживание

Начнем с простейшего случая: работников часто временно нанимают для производства для других средств удовлетворения, которые они сразу же потребляют. Цирюльник бреет своего покровителя, паромщик переправляет путешественника через реку, мальчик передает послание, хирург вправляет сломанную кость. Каждый из них оказывает полезную услугу, но не производит долговременного материального результата за пределами получателя и не является отдельным материальным благом, пригодным для продажи. Когда каждому платят в соответствии со стоимостью получаемого удовольствия, делается первый шаг к регулярным отношениям между человеком и наемным работником.

Продолжающийся контракт на оплату личных услуг

При обычной домашней прислуге единственным условием, отсутствующим в только что приведенных случаях, является более строгий характер договорных отношений. Работодатель не нанимает кучера каждый раз, когда хочет прокатиться, но, суммировав преимущества услуг кучера, он покупает их по месяцам или годам. Цена определяется на рынке на кучеров необходимых способностей, качеств, варьирующихся от глупых до сообразительных, от слабых до сильных и от пьяных до трезвых. Вместо того чтобы покупать цветы изо дня в день, богатый человек нанимает садовника для выращивания их в оранжерее. Средняя рыночная цена цветов влияет на заработную плату, выплачиваемую садовнику, его заработная плата представляет собой всего лишь сумму стоимости (или его вклада в стоимость) цветов, ухоженного газона и садовых товаров. В зависимости от условий каждого домохозяйства и рынка в целом, тот или иной способ покупки этих коммунальных услуг является более выгодным.

Труд, затраченный на обмен продуктами

4. Оплата труда работника за производство товаров для обмена является наиболее распространенным современным случаем заработной платы. Отношение заработной платы к стоимости продукта в данном случае более сложное, поскольку работодатель направляет труд на удовлетворение потребностей других, а не своих собственных. Именно желание потенциальных покупателей приобрести продукт и возможность его обмена в конечном итоге позволяют работодателю возместить суммы, выплаченные работникам. Труд - это только один из элементов, входящих в состав продукта. В определенных пределах он может заменять другие

элементы, при этом используется меньше машин и больше рабочих, или наоборот. За любой труд будет дано не больше, чем ожидается для увеличения стоимости продукта. Поскольку работодатели проверяют на опыте вклад предельного труда в стоимость продукта, труд постоянно сравнивается со стоимостью других вещей.

Когда отрасль становится сложной, связь между заработной платой и стоимостью, в конечном счете реализованной в продукте, может быть нарушена на какое-то время, но редко на очень долгое время. Из-за просчетов рабочая сила используется на вещах, которые оказываются совершенно бесполезными, и на других вещах, которые имеют гораздо большую ценность, чем ожидалось. Когда проходят месяцы или годы, прежде чем стоимость труда будет реализована при продаже продукта, работодатель должен как можно лучше спрогнозировать результат и нанимать рабочую силу только тогда, когда обещают вернуть заработную плату. Это усложняющие факты, но с любой логической точки зрения они не опровергают принцип, согласно которому заработная плата определяется ее предполагаемым вкладом в полезность товаров.

Различные методы вознаграждения, но одно общее правило

5. Заработная плата, выплачиваемая различными методами вознаграждения — повременным, сдельным, премиальным за выработку, — в целом соответствует экономической ценности услуги. Для измерения услуг наемных работников используется множество методов. Если используется время, предполагается общая или средняя производительность, и рабочий должен соответствовать этому стандарту, если он хочет сохранить свое место. Если оплата производится сдельно, цена за единицу должна быть достаточной для того, чтобы обеспечить преобладающую повременную заработную плату работникам данного класса, если мы хотим сохранить предложение в данной отрасли. Удобство различных способов оплаты варьируется от отрасли к отрасли и даже от задачи к задаче на одном и том же предприятии, так что используется то один, то другой метод. В любом случае, однако, цель состоит в том, чтобы найти какое-то удобное измерение нормы труда и ее вклада в стоимость продукта.

§ III. ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА КАК ПРИМЕР ОБЩЕГО ЗАКОНА СТОИМОСТИ

Коэффициент обмена услугами, скорректированный с учетом их предельной полезности

1. Каждая категория рабочей силы представляет собой потенциальный запас желаемых товаров, и ее заработная плата определяется, по существу, таким же образом, как если бы это был фактический запас. Если бы все различные психические блага, производимые трудом, были разложены перед людьми в видимой форме, некоторые из них пользовались бы большим спросом, некоторые обменивались бы в очень неблагоприятном соотношении с другими. Обмен пришел бы к равновесию в тот момент, когда каждый покупатель скорректировал свой запас удовольствий наиболее благоприятным образом, так распределил свою покупательную способность, чтобы получать те виды и объемы услуг, которые обеспечивают ему максимально возможную сумму удовольствия.

Различия в заработной плате сохраняются

В этой ситуации реальная заработная плата одних настолько выше, чем у других, что у низкооплачиваемых работников появится мотив сменить профессию. Но различные работники

имеют ограниченные способности и не могут меняться по своему желанию, и, несмотря на неблагоприятное соотношение, они могут быть вынуждены продолжать выполнять ту же работу. Точно так же, как яблоки не могут превратиться в персики, а овцы - в лошадей, когда меняется их цена, так и неквалифицированный рабочий не может быстро стать квалифицированным, если вообще сможет, и вероятность смены профессии в течение любого разумного периода действительно очень мала. Рабочая сила постоянно пытается приспособиться, попасть в более оплачиваемые отрасли. Она переезжает, эмигрирует, стремится к обучению. Особенно работники в возрасте от пятнадцати до двадцати пяти лет выбирают те профессии, которые обещают наивысшую награду. В определенных пределах корректировка возможна, но эти пределы не широки и быстро не сдвигаются, и заработная плата по-прежнему остается неодинаковой в разных профессиях в течение неопределенного времени.

Различные категории труда и ставки заработной платы

2. Термин "общая ставка заработной платы" может применяться только к определенному разряду труда и к ставке для среднего работника. Для каждой категории и вида способностей существует свой уровень заработной платы. Безусловно, иногда удобно говорить в широком, но неточном смысле об "общем уровне заработной платы" при сравнении различных стран и периодов. Когда говорят, что уровень заработной платы в Америке выше, чем в Англии, в Англии - чем во Франции, во Франции - чем в Индии, то сравнивают людей одной и той же профессии в разных странах; *например*, неквалифицированный рабочий или механик получает здесь больше, чем рабочий того же разряда в Англии. Не существует такого понятия, как общий уровень заработной платы, распространяющийся на все отрасли.

Различные уровни способностей различаются в заработной плате более заметно, чем отрасли, сравниваемые в целом. В производстве ткани требуются способности всех уровней, от высокооплачиваемого художника и инженера до разнорабочего во дворе. Производственные отрасли, торговля и образование в равной степени требуют сотрудничества бухгалтеров, уборщиков, плотников и суперинтендантов. В большинстве случаев легко перейти с любой должности в одной отрасли на соответствующую должность в другой отрасли; но трудно перейти с более низкой ступени на более высокую в той же или другой отрасли.

Равновесие услуг и заработной платы

Абстрактно говоря, везде, где существует свободная конкуренция, существует постоянная тенденция к состоянию равновесия; каждый рабочий переходит в отрасль, где он зарабатывает максимально возможную сумму и где он получает именно то, что его собратья оценивают по его значимости, оцениваемой по выполняемой им услуге. Место каждого человека определяется его удельным весом, точно так же, как место жидкостей, налитых в стакан, определяется их плотностью. Есть много оснований полагать, что к этому условию на самом деле подходят в гораздо большей степени, чем думают те, кто подходит к вопросу с предвзятыми представлениями о том, что должно быть, или о том, что они хотели бы видеть. Этот принцип экономической заработной платы не исключает возможности подвергнуть сомнению справедливость существующих институтов, но он является руководством при обсуждении всех практических проблем заработной платы.

Заработная плата подчиняется закону предельной оценки

3. Закон заработной платы можно сформулировать так: при любом состоянии рынка труда заработная плата любого работника или класса работников равна его предельному вкладу, то есть стоимости производимых им продуктов. Каждый агент в промышленности, будь то плуг, лошадь или человек, ценится в связи с другими агентами, никогда отдельно или изолированно. Можно получить не всю услугу, которую выполняет любой из них; все, что можно получить, - это полезность, приписываемая последней единице предложения. Их предельный вклад определяет их важность. Каждый агент рассматривается в сочетании с другими вещами в данный момент при существующих условиях поставки.

Заработная плата иллюстрирует общий закон стоимости

Это изложение закона заработной платы является широким и, по-видимому, может быть изменено многими способами на практике: изменениями в отрасли, невежеством со стороны работника, неравным умением вести переговоры; но только что изложенный закон заработной платы допускает эти изменения и является руководством среди сложности фактов, поскольку он учитывает влияние профсоюзов, касты и всего остального, что влияет на предложение рабочей силы. Закон заработной платы - это всего лишь общий закон стоимости, проявляющийся в особых условиях, сопровождающих удовлетворение потребностей человеческими усилиями.

ГЛАВА 24

ОТНОШЕНИЕ ТРУДА К СТОИМОСТИ

§ I. ОТНОШЕНИЕ АРЕНДНОЙ ПЛАТЫ К ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЕ

Конкретные условия производства должны быть изучены с учетом заработной платы

1. Закон о заработной плате следует рассматривать в связи с другими далеко идущими факторами. Можно использовать фразу "предельная производительность труда определяет заработную плату", не имея истинного понимания ее значения. Запоминание определения - это только первый шаг к экономическому обоснованию. До тех пор, пока это определение не станет реальной вещью в сознании студента, оно мало помогает ему. Закон заработной платы - это абстрактное утверждение о логическом отношении заработной платы к полезности; это не конкретное утверждение о производственных условиях, в которых работает рабочая сила, однако они более близки по природе к истинным причинам стоимости. Предельная полезность сама по себе определяется силами и условиями вне труда, которые постоянно меняются. Чем основательнее знание студентом действительных условий производства, тем правильнее он сможет понять отношения заработной платы к другим доходам и тем мудрее он применит абстрактный закон к практической жизни.

Производительность труда и уменьшающаяся отдача от природных агентов

2. На предельную производительность труда влияет относительное изобилие и эффективность использования природных ресурсов. Если земля внезапно становится более обильной в результате открытия новых континентов, агенты более низкого уровня рано или поздно отказываются от нее. Рабочая сила, имеющая больший выбор относительно места, где

она должна быть использована, распространяется на более качественные сорта и приобретает большую предельную производительность. Предельная единица труда, работающая на лучшей почве, чем раньше, производит больше, а заработная плата, выраженная в продуктах, выше. С другой стороны, земельная рента в этих условиях меньше. Однако, если площадь земли фиксирована, а население увеличивается, никаких других изменений не происходит, применяется принцип убывающей отдачи. Маргинальные работники (последние прибывшие или подрастающее поколение), вынужденные работать с менее эффективными ресурсами на земле более низкого качества, производят меньше, чем это было правилом раньше, и, следовательно, всем работникам этого класса приписывается меньший продукт. Они получают более низкую заработную плату, и больше уходит в виде ренты владельцам земли. За счет смены профессий это снижение может быть несколько смягчено и уравнено среди работников других отраслей. В обоих этих случаях заработная плата варьируется сильнее, чем физическое количество всего продукта. В первом случае заработная плата составляет большую долю более крупного продукта; во втором случае продукт больше (поскольку рабочих больше), но заработная плата составляет меньшую его долю.

Железный закон заработной платы

3. Необоснованное предположение о том, что непропорциональный рост населения обязательно произойдет, породило теорию прожиточного минимума, или железный закон заработной платы. Сейчас считается, что это предположение не соответствует тому, что происходит в цивилизованном мире. Однако сто лет назад, когда беднейшие классы Европы, казалось, увеличивались без особых ограничений, не было ничего странного в том, что мыслители рассматривали этот рост как неизбежный. Согласно теории прожиточного минимума, вопрос о численности населения был просто вопросом продовольствия; считалось, что люди наверняка будут размножаться до такой степени, что они не смогут дальше увеличивать свою численность, и голодная заработная плата станет правилом. Именно такой взгляд на вещи дал политической экономии название мрачной науки. Когда численность населения в значительной степени ограничивается волевыми действиями, а не войной, голодом и другими материальными средствами, проблема меняется, и ошибка в такой теории заработной платы становится очевидной.

Уровень жизни и заработная плата

Теория заработной платы "уровня жизни" представляет собой усовершенствованную форму теории прожиточного минимума. Эта теория заключается в том, что заработная плата должна расти, чтобы соответствовать стоимости любого стандарта, который могут установить рабочие и ниже которого они откажутся размножаться. Вероятно, это фрагментарная истина, но она совершенно неадекватна в качестве теории. Высокий уровень жизни и все социальные институты и обычаи, которые помогают удерживать население от слишком быстрого роста, являются факторами, определяющими в конечном счете предельную производительность труда и, следовательно, высоту заработной платы. Если бы эти сдерживающие факторы внезапно исчезли, снижение заработной платы последовало бы медленно из-за уменьшения отдачи материальных агентов. Но уровень жизни является лишь частичным и негативным фактором. Никакое ограничение числа рабочих не может поднять заработную плату выше их производственного вклада, и при нынешнем состоянии промышленности можно ожидать, что

значительное сокращение численности населения приведет к потере предприимчивости, кооперации и капитала. Положительным фактором заработной платы является производительность труда.

Если рабочая сила растет быстрее, чем богатство, заработная плата падает

4. *Увеличение численности населения более быстрыми темпами, чем рост искусственных промышленных агентов, привело бы к снижению предельной производительности.* Рабочая сила использует множество видов агентов, помимо так называемых природных ресурсов. Если численность населения постоянна, в то время как орудиям труда позволено изнашиваться, или если растущее население, открывая пропорциональный запас земли для производства продовольствия, не в состоянии накопить пропорциональный запас других орудий, предельная производительность труда должна снизиться. Рабочая сила была бы более несовершенно оснащена лопатами, мотыгами, повозками, лошадьми, крупным рогатым скотом, механизмами. Эти искусственные агенты помогают получать не только промышленные продукты, но и продукты питания. Оборудование труда должно соответствовать количеству рабочих, иначе они будут вынуждены прибегать к более низкому или менее эффективному использованию инструментов. С другой стороны, рост науки и изобретений, а также рост богатства быстрее, чем население, оснащение рабочей силы более эффективными орудиями труда приводят к росту предельной производительности труда, а следовательно, и заработной платы.

Объяснение теории фонда заработной платы

5. *"Теория фонда заработной платы" была несовершенным пониманием той истины, что на заработную плату влияет эффективность промышленного оборудования.* Как теория прожиточного минимума придерживалась частичного взгляда, рассматривая только сельскохозяйственные земли как фактор, определяющий заработную плату, так и теория фонда заработной платы рассматривала только часть капитала в руках работодателей, которая была фондом, из которого выплачивалась заработная плата. Большая роль, которую играла в обсуждении эта доктрина, и то сильное влияние, которое она оказывала на мышление, сейчас несколько озадачивают; ибо, если кто-то начинает сомневаться во всей ее истинности, трудно быть вполне справедливым к ее достоинствам или изложить ее в правдоподобной форме. Теория заключалась в том, что заработная плата зависела от объема капитала, который каким-то неясным образом выделялся работодателями для выплаты заработной платы. Капитал, составлявший фонд, из которого предполагалось выплачивать заработную плату, составлял лишь очень малую часть всего капитала, даже в том узком смысле, в котором тогда использовался этот термин. Предполагалось, что этот фонд заработной платы, однажды выделенный, обязательно выплачивался рабочим, следовательно, заработная плата определялась простым разделением: рабочие были делителем, фонд заработной платы - дивидендом, а средняя заработная плата - результатом. Когда теория излагается таким прямым образом, кажется, что она начинается и заканчивается на поверхности фактов; и фонд заработной платы представляется скорее арифметической суммой различных определяемых выплат, чем в каком-либо смысле причиной заработной платы.

Теория фонда заработной платы - частичная истина

Более способные теоретики фонда заработной платы не упускали случая увидеть, хотя и слишком смутно, в качестве определяющих причин действий работодателей некоторые другие

вещи, такие как материальные возможности, желания потребителей, способности работников и результирующую стоимость труда. Элемент истины, который все еще следует признать в этой теории, состоит в том, что отношение труда к его оборудованию влияет на его эффективность и определяет часть продукта, которая должна быть выделена для оплаты труда. В этом смысле заработная плата связана с воздержанием капиталистов и предложением "капитала", но капитал понимается не как особый фонд работодателей, а, в более широком смысле, как вся среда косвенных агентов труда.

§ II. ОТНОШЕНИЕ СТОИМОСТИ ВРЕМЕНИ К ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЕ

Труд может быть близок или далек по времени от получения удовлетворения

1. *Услуги труда, будь то для себя или других, имеют более или менее непосредственное отношение во времени к удовлетворению потребностей.* Хотя все человеческие усилия, к которым применяется термин "услуги", имеют отношение к потребностям, существует большое разнообразие в их близости к удовлетворению, для которого они предназначены. Говоря языком современных экономистов, этот процесс может быть технически околным. Можно отломить палку от дерева, поднять камень и просверлить в нем отверстие, поймать животное, нарезать ремешки, привязать ручку к камню и использовать его как оружие для убийства других животных ради пропитания, причем первый шаг делается с учетом последней цели. Но еще более существенной связью, как мы видели, является связь во времени. Некоторые вещи, некоторые товары используются сразу, некоторые - через длительный промежуток времени; некоторые долговечны, другие скоропортящиеся. Труд создает песню или стакан лимонада, которые можно выпить немедленно; он используется на мостах, памятниках, железных дорогах или межконтинентальных каналах, которые существуют веками. Во всех этих случаях общая искомая цель одна и та же, хотя должны пройти очень разные промежутки времени, прежде чем наступит удовлетворение.

Все будущие продукты труда дисконтируются до их текущей стоимости

2. *Поскольку для получения доступа к услугам должны пройти различные периоды времени, ожидаемая стоимость всех продуктов, за исключением тех, которые доступны немедленно, заранее снижена.* Услуги, которые приносят удовлетворение немедленно, и те, которые приносят удовлетворение позже, оцениваются и сравниваются в один и тот же момент. Вся экономическая жизнь сосредоточена в настоящем. Эту разницу во времени предоставления услуг, безусловно, нельзя игнорировать. Если Робинзон Крузо, работая на своем острове с ограниченным запасом энергии, продолжает обеспечивать себе удовольствие на следующий год, пренебрегая настоящим, нынешние блага становятся дефицитными и их полезность возрастает по сравнению с будущими благами, которые обеспечивает тот же труд. Чтобы избежать неудобств, а в самом крайнем случае избежать голодной смерти, Крузо был бы вынужден восстановить равновесие между потребностями двух периодов, перенес свой труд обратно в настоящее. Таким образом, в каждой небольшой экономической группе и в нашем сложном обществе существует постоянное соперничество настоящих и будущих потребностей, борьба за ограниченное нынешнее предложение рабочей силы. Настоящее говорит: "Отдай мне свой труд, и я доставлю тебе самое полное наслаждение". Будущее говорит: "Я дам тебе большее удовлетворение, но ты должен подождать этого". При данной рабочей силе, таким

образом, делающей возможным широкий выбор между настоящими и будущими услугами, труд распределяется в соответствии с преобладающей нормой временной стоимости, которая, как мы видели, приблизительно выражается нормой процента. Если процентная ставка высока, это означает, что настоящее является срочным и нелегко уступит место будущему. Если показатель низкий, это означает, что настоящее сравнительно хорошо обеспечено и что будущим желаниям уделяется больше внимания.

Работодатель приспособливает свою рабочую силу к процентной ставке

3. Работодатель при найме рабочей силы и производстве товаров учитывает эти временные различия. В предыдущем параграфе было отмечено влияние разницы во времени в простейшей проблеме экономической заработной платы. Процент также учитывается в сделках между рабочим и работодателем, посредством которых устанавливается заработная плата по контракту. Наниматель рабочей силы работает по преобладающей процентной ставке. Если он игнорирует ее, он проигрывает. Он должен направить определенное количество рабочей силы на производство продуктов, срок годности которых истекает в следующем году, только тогда, когда их ожидаемая отпускная цена будет выше, чем у продуктов, которые могут быть проданы в этом году. Эту разницу, обусловленную временем, нельзя игнорировать так же, как и любую другую разницу в стоимости продуктов. Если работодатель сохраняет будущие товары для продажи позже, их стоимость обычно увеличивается по мере приближения срока погашения; если он продает товары сразу, он, как правило, должен передать покупателю выгоду от скидки, которую он сделал на их будущую стоимость. Иными словами, не работодатель труда, не покупатель труда как таковой выигрывает от дисконтирования будущей стоимости труда; именно инвестор капитала (будь то работодатель или более поздний покупатель) обеспечивает получение ренты по мере ее погашения.

Скидка на будущую стоимость услуг неизбежна

4. Следовательно, вся заработная плата, выплачиваемая за помощь в производстве удаленных продуктов, основана на текущей стоимости или дисконтированной стоимости будущего вознаграждения, которому способствует труд. Идея о том, что рабочий не получает полной стоимости своей продукции, в той или иной форме поддерживается всеми радикально-социалистическими писателями. В том смысле, который здесь обсуждается, он этого не делает. Он не получает то, за что продукт будет продаваться в будущем. Он получает вероятную будущую стоимость по ее текущей стоимости, дисконтированную по преобладающему курсу. Та часть прибыли работодателя, которая соответствует этой скидке на рабочую силу, является экономической временной стоимостью.

Эта скидка на будущие услуги также не зависит от политической системы, частной собственности или системы оплаты труда, как некоторые предполагают. Это универсальная истина. Именно в природе желаний настоящее и будущее должны различаться. Коммунистическое или социалистическое государство должно было бы учитывать это различие, иначе вся общественная экономика была бы иррациональной и не существовало бы принципа, по которому можно было бы распределять производительные силы общества во времени. Контракты на выплату процентов и контракты на выплату заработной платы могут быть запрещены и признаны уголовно наказуемыми официальным законом, но временная ценность сохранится.

Отношения заработной платы, ренты и временной стоимости

5. Заработная плата и рента являются смежными видами проблемы стоимости; временная стоимость - это проблема иного рода, имеющая сходное отношение к обоим другим проблемам. Внимательное изучение проблем ренты и заработной платы позволяет выявить тесный параллелизм этих двух форм дохода, как они здесь определены. Рента - это стоимость узупрукта богатства, заработная плата - это стоимость узупрукта труда. Носителем пользы в одном случае являются материальные блага, в другом - люди-агенты. Различаясь по источнику использования, они во многом схожи по форме контракта или характеру расчетов. Вместе рента и заработная плата составляют ценность всех возникающих в настоящее время видов использования; они представляют собой два взаимосвязанных вида рода "ценность использования". Эти две группы способов использования тесно взаимосвязаны на практике, каждый из которых действует и реагирует на ценность другого.

Временная ценность - это другой вид проблемы ценности. Что касается разницы во времени, то ее необходимо искать в связи с каждым использованием, которое не является немедленным, независимо от того, кто является носителем этого использования. Его применение к арендной плате является более частым и очевидным, поскольку капитализируются только средства, используемые материальными агентами, то есть продаются бессрочно. Более того, любая услуга труда, которая не потребляется сразу, фиксируется в материальной форме и с этого момента проявляется как богатство, использование которого осуществляется в виде ренты или потребительских товаров.

§ III. ОТНОШЕНИЕ ТРУДА К СТОИМОСТИ

Несколько условий ценности

1. Труд - это причина, но только одна из причин ценности. Причина - это какое-то одно условие, которое считается необходимым для существования вещи, и обычно это условие приводит к появлению вещи, предполагая другие вещи. В каком смысле следует говорить о причине ценности? В каком-то смысле это в умах людей — это их желания; опять же, если смотреть объективно, это заложено в природе блага — это качество, которое соответствует ему для удовлетворения потребности. Но если действуют обе эти причины и труд применяется для того, чтобы товары лучше соответствовали потребностям, труд выступает в качестве причины создания стоимости. Личные причины настолько более очевидны, объяснение через личную причинность приносит настолько больше удовлетворения на ранних стадиях научного исследования, что труд долгое время продолжал рассматриваться как единственный источник ценности. Эта ошибочная точка зрения никогда полностью не переставала оказывать влияние на экономическую мысль, и много усилий было направлено на формулирование основанных на ней теорий ценности. Более грубая форма ошибки сейчас почти исчезла, но различными малоизвестными способами она все еще сохраняется.

Две фазы экономического производства

2. Экономическое производство - это происхождение ценности, которая находит свой источник либо в объективных вещах, либо в услугах. Писатели пятидесятилетней давности определяли экономическое производство как применение труда для создания богатства. Но поскольку в производстве есть два фактора, человек и материальные вещи, то существуют и два производственных источника ценности. В некоторых случаях происхождение ценности

приписывается действиям человека; в других случаях ограниченное использование объективных вещей возникает без действий человека. Каким бы широким ни было это определение производства, оно не включает в себя пользование бесплатными благами, как в случае с беззаботным негром, греющимся на солнышке. Все, что, вызывая ощущение большей важности, придаваемой вещи, превращает ее из бесплатного блага в дефицитное или делает еще более дефицитным, является причиной ее ценности. Большое количество осадков, вызывающее увеличение урожая зерна, можно рассматривать как производящую полезность. Регулярный избыток стоимости, приписываемый водопаду или железной дороге, является продуктом материальных услуг, связанных с богатством. Производство посредством человеческой деятельности является более очевидным и о нем чаще всего думают; необходимо признать роль материальных агентов, если мы хотим избежать ошибок трудовой теории стоимости.

Труд, применяемый для создания полезности

3. Человеческая деятельность направлена на формирование и упорядочивание вещей таким образом, чтобы увеличить их способность удовлетворять потребности. Человеческие и нечеловеческие агенты сочетаются в различных пропорциях в различных продуктах. В одном случае используется больше земли и техники, в другом - больше рабочей силы. Но любой из этих двух больших классов агентов может достичь точки схода в производстве стоимости. Хотя верно, что роль человека является наиболее поразительным аспектом производства, все же ценность может существовать и без труда. Изучение ренты показывает это абстрактно, но в ясном свете. Однако в реальной жизни часть стоимости обычно относится к ренте, а часть - к труду.

Стоимость труда, получаемая из его продуктов

Но в каком смысле можно приписать даже эту часть? Не в том смысле, что труд является первоначальным источником стоимости, который придает эту стоимость ее продуктам. Узуфрукт богатства является основой ренты; необходимость платить ренту не является причиной ценности продукта. Аналогично, продукт является основой заработной платы, труд не является источником стоимости. Труд, подобно силам и качествам богатства, является причиной технических изменений. Эти изменения, если они благоприятны, приводят к тому, что товары приобретают более высокую стоимость, которая отражается обратно на рабочей силе. Сам труд не имеет заранее определенной, устанавливаемой ценности, а только результирующую, производную стоимость. Исключение из этого утверждения появляется при поверхностном взгляде на стоимость рабочей силы, нанятой по контракту о заработной плате для производства определенного продукта. Рабочая сила, имеющая рыночную стоимость из-за большого количества хорошо известных альтернативных применений, может быть перенаправлена на конкретное применение только при условии определенной оплаты. Труд здесь, с точки зрения работодателя, имеет первоначальную ценность; продукты - производную ценность. Но с логической точки зрения считается, что труд придает товарам технические качества; в свою очередь, товары придают ценность труду. Человек повсюду в промышленности ищет те вещи, к которым его труд может быть применен с пользой. Он предвидит в них изменения, которые увеличат ценность. Только в том случае, если он правильно рассудил, ценность, приобретаемая вещами, отражается обратно на труде, приписываемом им.

Нет единицы труда, которая служила бы стандартом ценности

4. Поскольку труд обладает многими качествами и оплачивается по-разному, не существует единицы труда, которую можно было бы использовать в качестве меры стоимости. Идея найти в "единице труда" объективный стандарт ценности, до которого можно было бы свести стоимость всех других вещей, была очень привлекательной. Эта ошибочная надежда вдохновляет каждого, кто начинает задумываться о проблеме ценности. Эта мысль была настолько правдоподобно сформулирована Рикардо, что она долгое время оставалась общепринятой доктриной ценности. Хотя большинство авторов отвергают формальное утверждение трудовой теории стоимости, даже сейчас часто используется словосочетание "единица труда", наводящее на мысль, что труд является стандартом, с помощью которого может быть измерена стоимость всех товаров. Эту единицу труда в учебниках можно рассматривать либо как труд, произвольно принимаемый за одинаковое качество и количество, как день неквалифицированного труда (в этой форме совершенно несопоставимый по количеству с другими качествами), либо как определенную сумму денег, вложенную в труд различных категорий по его рыночной стоимости. Только выражая труд в терминах его стоимости, различные виды квалифицированного и неквалифицированного труда могут быть сведены к однородной единице, которая является всего лишь денежной единицей заработной платы. Это не должно вводить нас в заблуждение, заставляя полагать, что в каком-либо особом смысле труд может использоваться как единица стоимости. В равной степени справедливо и удобно говорить о единицах техники и о единицах земли. С точки зрения капитала площадь заводского участка может быть выражена как кратная площади картофельной грядки не менее точно, чем труд скульптора может быть кратен труду землекопа.

Дефицит и полезность рабочей силы

Нехватка желаемых вещей является единственным объективным условием ценности. Поскольку вещей, которые может произвести труд, и труда для их производства недостаточно, труд приобретает ценность. В конце концов, по мнению каждого индивида, все вещи становятся сравнимыми с точки зрения психического дохода, но пока что ни в этом сравнении, ни в рыночных ценностях, которые устанавливаются при обмене, не найден какой-либо абсолютный стандарт, с помощью которого можно измерить полезность всех благ или благосостояние всех людей.

ГЛАВА 25

СИСТЕМА ОПЛАТЫ ТРУДА И ЕЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

§ I. ТРУДОВЫЕ СИСТЕМЫ

Определенная система оплаты труда

Никогда не было исключительной формой организации

1. Система заработной платы - это организация производства, при которой некоторые люди, владеющие капиталом и направляющие его, покупают по их конкурентоспособной стоимости услуги людей без капитала. Система заработной платы - это метод организации, который никогда не был полностью реализован. Сообщество, полностью состоящее из

независимых мелких фермеров, живущих каждый на своем маленьком клочке земли, не имеет какой-либо существенной особенности системы заработной платы. До тех пор, пока они продолжают оставаться независимыми мелкими фермерами, владельцами небольшого капитала, самозанятыми рабочими, система заработной платы не существует в завершенном виде. Некоторые люди с капиталом в каждом сообществе работают за заработную плату, в то время как другие, как независимые производители, являются самими себе работодателями. Общество не разделено резко на два класса: один контролирует весь оборотный капитал, другой совершенно без ресурсов. О системе заработной платы можно говорить как о преобладающей сегодня не как об исключительной, а как о типичной, или доминирующей, форме, в то время как бок о бок или наряду с ней существует независимое производство. Ясно, что заработная плата, о которой здесь говорится, является заработной платой по контракту. Система заработной платы подразумевает денежный контракт между работодателем и наемным работником. Отношением или связью между ними является выплата заработной платы.

О системе заработной платы нельзя судить должным образом отдельно от вопросов, которые будут рассмотрены позже, таких как частная собственность и роль предпринимателя в промышленности; но некоторое рассмотрение этого предмета уместно здесь. Система заработной платы в последние годы стала в Америке доминирующей формой промышленности. Теория заработной платы чаще всего применяется при обсуждении заработной платы по контракту, и существуют определенные практические взаимосвязи между результатами системы заработной платы и теорией заработной платы.

Подчиненные работники в ранних обществах

2. Считается, что исторически сложившаяся система оплаты труда не вытеснила систему независимого труда. Этот вопрос следует рассматривать в исторической перспективе. Насколько можно проследить историю, массы рабочих были подчиненными. Цивилизация началась с руководства, с повиновения начальству со стороны массы людей. Внутри семьи, в самых грубых племенах, женщины и дети подчинялись воле более сильного, главы семьи. Среди арийских рас семейная система была расширена, и патриарх племени добивался личного послушания и хозяйственной службы от всех членов общины. Рабство движимого имущества, типичная форма промышленной организации в ранней тропической цивилизации, по-видимому, было одним из необходимых шагов для избавления от грубых условий; современные исследователи склонны рассматривать его как важный этап в истории расы. Но по мере того, как условия менялись с развитием промышленности, рабство движимого имущества становилось препятствием для прогресса, недостатком для более высокой промышленности.

Место рабочих в средние века

3. Крепостное право на сельский труд и многочисленные ограничения свободы рабочего в городах были преобладающими условиями в средневековой Европе. Крепостное право было одновременно политическим и экономическим отношением. Крепостной был привязан к земле; лорд мог командовать им и контролировать его; но обязанности крепостного были довольно четко определены. Он должен был оказывать услуги, но взамен на них он получал нечто определенное в виде защиты и использования земли. Между господином и крепостным сохранялся пожизненный контракт, который переходил по наследству от отца к сыну, как в

случае с господином, так и в случае с крепостным. В городах условия для квалифицированных рабочих были лучше, но многие вещи тяжело сказывались на массе рабочих, лишенных особых привилегий. Существовали строгие правила ученичества; правила гильдии, запрещающие свободный выбор профессии или места жительства; законы против иммиграции; законы о поселениях, делающие невозможным переезд бедняков с одного места на другое; произвольное регулирование заработной платы либо гильдиями в городах, либо национальными советами и парламентами, запрещающее рабочим получать конкурентоспособную заработную плату, которую экономические условия вынуждают платить работодателей; законы о совместительстве, запрещающие рабочим объединяться в своих собственных интересах. Это не привлекательная картина, но, насколько это возможно в нескольких словах, это правдивая картина условий, существовавших до прихода современной системы.

Система оплаты труда - не главная причина нынешних бед

4. Многие продолжающиеся ограничения свободы работника не являются результатом системы оплаты труда или ее частью, а противоречат ее целостному функционированию. Невежество работника является ограничением, препятствующим выбору профессии, к которой он мог бы быть естественным образом приспособлен. Пренебрежительное отношение к детям со стороны родителей является ограничением, препятствующим производственному обучению и развитию качеств, которые позволили бы ребенку преуспеть. Недостатки человеческой природы нельзя приписать какой-либо "системе"; и если они и исправимы, то только благодаря образованию и лучшим социальным возможностям. Профсоюзы часто запрещают мальчикам становиться подмастерьями и запрещают выбор профессии, за исключением случаев, когда условия настолько жесткие, что для многих они невозможны. Такие ограничения вводятся немногими привилегированными в их собственных интересах, но они раздражают и противоречат интересам многих. Типичной системой оплаты труда была бы такая, в которой отсутствовали бы все подобные препятствия, в которой не было бы никаких социальных или политических ограничений на свободную конкуренцию, за исключением таких, которые помогли бы в образовании и профессиональной подготовке работника. О системе заработной платы следует судить по тому, что она собой представляет, а не по вещам, прямо противоречащим ее духу.

§ II. СИСТЕМА ОПЛАТЫ ТРУДА В ЕЕ НЫНЕШНЕМ ВИДЕ

Достоинства и недостатки выплаты определенной заработной платы

1. По договору о заработной плате работник сразу получает определенную сумму, соответствующую рыночной стоимости его услуг. В соответствии с договором о заработной плате работодатель берет на себя риск в отношении будущей цены продажи продукта. То, что именно он лучше всего подготовлен к принятию риска, станет яснее при обсуждении функций работодателя. Таким образом, выплата заработной платы является формой страхования для рабочего; он получает что-то определенное вместо того, чтобы рисковать, к чему он плохо подготовлен. Выплата заработной платы - это форма кредита рабочему, чей труд еще не принес отдаленного удовлетворения. Работодатель авансирует рабочему стоимость будущего вознаграждения, дисконтируя его по преобладающей норме процента. Темная сторона сделки

о заработной плате заключается в том, что "денежная связь", как выразился Карлайл, слишком часто является единственной связью между сторонами. Когда заработная плата выплачивается, работодатель считает свои обязательства выполненными. Во всем этом ощущается недостаток товарищества и симпатии. Работа должна быть связующим звеном между людьми, но сейчас рабочие на некоторых крупных заводах и их работодатели живут в совершенно разных мирах. Огромное неравенство их положения затрудняет взаимопонимание. Они хозяин и мужчина, "босс" и наемный работник, а не коллеги, каждый из которых играет достойную роль в благородных задачах производства.

Сила и слабость работника в конкурентной борьбе

2. Наемный работник получает конкурентоспособную стоимость своих услуг, обеспечивая в большинстве случаев гораздо больше, чем простое пропитание. В настоящее время конкуренция в значительной степени активна как среди занятых, так и среди работодателей. Сторонник теории прожиточного минимума заработной платы должен в этих условиях ожидать, что заработная плата упадет до уровня прожиточного минимума. Но в соответствии с представленным здесь законом заработной платы следует ожидать, что заработная плата может оставаться и будет оставаться неопределенно долго выше этого уровня, падая или повышаясь по мере изменения условий. Увеличение материального богатства само по себе имеет тенденцию к увеличению заработной платы рабочего. Рабочий, хотя и не имеющий ресурсов и даже не вносящий свой вклад в увеличение капитала путем сбережений, таким образом, разделяет выгоду от увеличения капитала. Это правда, что при некоторых условиях рабочий оказывается в невыгодном положении при заключении договора о заработной плате; труд должен применяться изо дня в день, иначе он будет потерян, и рабочий должен работать, чтобы выжить. Хотя это не определяет уровень заработной платы в долгосрочной перспективе ни в одной профессии и в какой-либо значительной степени, за исключением работников низших классов, это дает преимущество на данный момент работодателю и позволяет ему временами осуществлять суровую власть над рабочими по соседству. Таким образом, отдельный рабочий очень часто оказывается в невыгодном положении, но нельзя упускать из виду, что в значительной степени конкуренция за хороших работников эффективна между работодателями различных профессий и в отдаленных населенных пунктах.

Заработная плата как фактор, влияющий на амбиции работника

3. Повышение эффективности за счет самопожертвования родителей или личного напряжения зависит от отдельного работника. Наиболее важной практической особенностью любой промышленной системы является обращение к амбициям каждого человека. Это обращение делается там, где повышается эффективность за счет обеспечения ей более высокой отдачи. Такой результат возможен и в значительной степени достигается при системе оплаты труда. Немногим менее важно апеллировать к семейной привязанности, чтобы за счет жертв сделать возможной наилучшую подготовку каждого работника.

Компенсирующий недостаток проявляется в потерях для работника при упадке его сил. Как он выигрывает в заработной плате, если повышается его эффективность, так и проигрывает, если его силы иссякают в результате несчастного случая или с течением лет. Эта потеря ложится на него, а не, как иногда говорят, было при крепостном праве или рабстве, на его владельца (как будто это гарантировало рабу иммунитет от страданий). Это правда, что в целом при системе оплаты труда у работника нет гарантии от потери работы или, что не менее важно, от внезапных

изменений в отрасли. Он может быть и часто становится жертвой изобретений и изменений в технике или промышленных процессах, от которых выигрывают массы людей.

Большая свобода наемного рабочего

4. Свобода работника в выборе работы и в нерабочее время способствует счастью, развитию характера и прогрессу. Мнение относительно истинности этого утверждения почти единодушно. Нынешняя система оплаты труда является самым свободным состоянием для массы людей, которое когда-либо существовало. Их религиозные, политические и личные убеждения по большей части неприкосновенны. Существует верная, но часто неправильно используемая максима о том, что у свободы есть свои опасности. Свобода означает свободу совершать ошибки. Для надлежащего использования недавно приобретенной свободы требуются интеллект и сильные производственные качества. Таким образом, именно низший класс рабочей силы извлекает наименьшую выгоду из свободных условий и больше всего страдает от их неправильного использования.

Ограничения свободы работника

Главное зло в системе заработной платы, конечно, заключается не в том, что свобода работника слишком велика, а в том, что она слишком мала. Продажа рабочей силы предполагает выполнение приказов в течение определенных часов, указанных в контракте. И здесь зло наиболее велико на самых низких уровнях труда, в то время как подавляющему большинству наемных работников предоставляется широкий выбор во времени и способах их выполнения. Там, где труд суров и не доставляет радости работнику, он кажется немногим лучше, чем форма рабства. Сравните состояние рабочего участка, которого проклинает и избивает жестокий бригадир, с состоянием наемного работника в кабине локомотива, уважающего себя, самоуправляющегося и которому доверена безопасность имущества и жизни. Система оплаты труда разнообразна, она поддается адаптации. Если она жестко удерживает часть работников, это дает всем широкие возможности и большинству большую степень независимости в их жизни. Поспешное обращение к огульной аналогии, например, при названии наемного труда "рабством", не способствует установлению истины или социальной справедливости.

§ III. ПРОГРЕСС МАСС При СИСТЕМЕ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ

Рост денежной заработной платы

1. Девятнадцатый век был периодом большого прогресса для масс в Америке, Англии и по всей Европе. Существуют различные мнения относительно масштабов этого прогресса, способа его измерения и того, в какой степени это повод для поздравлений. Больше нет никаких споров относительно фактического факта, что это имело место. Многие линии доказательств сходятся, чтобы подтвердить этот единственный вывод. Средняя денежная заработная плата в Соединенных Штатах в 1840 году составляла 87,7, в 1860 году - 100, а в 1891 году - 161,2. Какое-то время это была высокая отметка, за которой последовало снижение. С 1897 года заработная плата снова выросла и в 1899 году достигла 163,2. С тех пор она продолжала расти и в 1903 году достигла наивысшей точки в истории нашей страны, а следовательно, и в истории мира. Несомненно, произойдет еще один временный спад, когда условия в промышленности станут менее благоприятными.

Изменения реальной заработной платы

Реальная заработная плата, а также способность приобретать товары с помощью рабочей силы, выше, чем когда-либо прежде, насколько это можно измерить в ценах на основные товары. Трудно выразить, как компенсируется потеря бесплатных, дающих здоровье удовольствий сельской жизни. В Англии аналогичным образом был велик рост денежной заработной платы. В 1860 году он был представлен 100, в 1870 году - 113, в 1880 году - 125, в 1891 году - 140, в промежутках происходит некоторый спад. В течение столетия во всех цивилизованных странах заработная плата изменялась волнообразно. Покупательная способность заработной платы в Англии увеличилась на девяносто процентов за тридцать лет между 1860 и 1891 годами. По всей Европе наблюдаются одни и те же общие изменения, которые всегда идут рука об руку с новыми промышленными методами и заменой старой сельскохозяйственной системы системой заработной платы. Поскольку в то же время были сокращены часы труда, рабочие выиграли вдвое.

Необходимость широкого объяснения роста заработной платы

2. Этот прогресс в основном обусловлен открытием богатых природных ресурсов и развитием промышленных процессов. Признанный в той или иной мере каждым, этот прогресс различные наблюдатели объясняют разными причинами: в Америке многие - покровительственным тарифом; в Англии многие - более свободной торговлей, введенной около 1840 года; на всем европейском континенте - распространением конституционного правления и свободных институтов; повсюду профсоюзы - организацией труда. Несомненно, при определенных условиях в каждом из этих утверждений есть доля истины. Но, как по отдельности, так и все вместе, они не поддаются широкому, разумному и достаточному объяснению. Только что представленное двоякое утверждение, обоснование которого было дано в предыдущих главах, указывает на общую и адекватную причину.

Мрачный взгляд на систему оплаты труда был ошибочным

Семьдесят пять лет назад считалось, что с увеличением количества машин, фабрик, концентрированного контроля над богатством, и особенно с системой заработной платы, должно произойти устойчивое снижение благосостояния рабочего. Эта идея была связана с железным законом заработной платы. Некоторые полагали, что, какими бы ни были причины роста социальных доходов, система заработной платы лишит наемных работников всякой доли в прогрессе. Принимая во внимание факты, если сейчас нельзя положительно утверждать, что система заработной платы является причиной всех выгод, то можно отрицательно утверждать, что она не противоречит большому прогрессу со стороны трудящихся классов. Можно было бы пойти дальше и утверждать, что организация промышленности в рамках системы заработной платы и конкурентных условий, поощряющая предприимчивость, энергию и экономию, была необходимым условием промышленного прогресса, который, в свою очередь, сделал возможным повышение заработной платы за труд.

Теперь больше работников работают на более высокооплачиваемых должностях

3. Увеличение доли рабочих высших профессий означает дальнейшее улучшение среднего положения масс. В низкооплачиваемых отраслях сейчас занята меньшая доля работников, чем пятьдесят лет назад, и, соответственно, большая доля - в более высокооплачиваемых отраслях. Десятилетие за десятилетием пропорция смещается в сторону верхней части шкалы. Как в

Америке, так и в Англии (несомненно, также и в других странах) в настоящее время больше мужчин занято в высших и квалифицированных профессиях, меньшая доля - в низших. Это привело бы к повышению средней заработной платы, даже если бы заработная плата в определенных профессиях не повысилась.

Массы выигрывают от общего социального прогресса

4. Распределенные преимущества прогресса значат относительно больше для масс, чем для богатых. В прежние времена бедняк был привязан к тому месту, где он жил, у богача был свой экипаж; сегодня бедняк и богатый едут бок о бок в троллейбусе. Внедрение этих дешевых способов получения удовольствия означает относительно больше для бедных. Улучшение медицинского обслуживания, санитарных условий, более обильных продуктов питания, одежды, комфорта, бесплатных школ и библиотек - все это играет важную роль в этом движении. Огромные возможности, заложенные в этих направлениях, только начинают реализовываться. Достижения последних двадцати лет читаются как история из сказочной страны. Это говорит об улучшении условий, которыми пользуется обычный человек.

Улучшение социальных условий должно быть результатом системы оплаты труда

Совершенствование системы оплаты труда

5. Любой надежный метод улучшения социальных условий должен опираться на опыт, а не порывать с ним. Даже если бы все шло по нисходящей, а не по восходящей дороге, не было бы оправдания для диких спекуляций. Единственный рациональный способ - найти хорошее в том, что есть, и опираться на это. Не может быть оправдания тому, что мы предлагаем метод, основанный на воображении. Проекты социальных изменений должны быть опробованы путем успешного эксперимента и постепенно адаптированы к текущим потребностям. Именно таким образом развились высшие формы жизни; именно таким образом возникли социальные и политические институты. То, что сначала успешно работает в малом, заслуживает испытания в большем масштабе. Система заработной платы является излюбленным объектом нападок радикальных социальных реформаторов. В ней есть много неприятных черт и много отдельных случаев трудностей. Вполне можно спросить, каким методом следует проводить ее реформирование? Его сохранение, однако, не противоречит очень большим изменениям в нынешних политических и экономических механизмах. Безличные экономические силы работают над улучшением; но, кроме того, наблюдается рост настроений, усиление симпатии, ощущения среди людей, что "денежная связь" - не единственная связь, которая должна объединять различные классы, и эта симпатия становится экономической силой, смягчающей и улучшающей многие из самых неприятных черт современной системы заработной платы.

ГЛАВА 26

МАШИНЫ И РАБОЧАЯ СИЛА

§ 1. СТЕПЕНЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРУДОВАНИЯ

Инструменты, станки и энергия

1. *Машина - это механическое устройство, с помощью которого энергия подается автоматически повторяющимся образом для изменения места или формы вещей.* Нелегко, а возможно, и не важно, отличить машину от инструмента в каждом конкретном случае. Инструменты - это части материи, такие как кость, дерево, железо, которыми человек руководит, применяя свою энергию к вещам. Станком можно пользоваться ногой, но рука - отличный инструмент для работы с инструментом. Во многих случаях существует четко выраженное различие между инструментом и станком. Простая, цельная деталь, которую можно взять в руки, например, лопата, молоток, нож, - это инструмент; комбинация колес, рычагов, шкивов и т.д. - это машина. Простейший станок - это всего лишь небольшая модификация инструмента, с помощью которой мощность может подаваться автоматически повторяющимся образом. Тяговое усилие превращается в тележку, простую машину. Прялка, инструмент, использовавшийся в древние времена, превратилась в саксонскую прялку шестнадцатого века, форму, использовавшуюся при колонизации Америки. Использование энергии, полученной от природы, такой как энергия ветра, воды и пара, хотя и не является неотъемлемой чертой машин, является наиболее характерной чертой их современного развития. Ручные станки, такие как ручной пресс и пишущая машинка, принесли важные промышленные результаты, но именно использование энергии, ведущее к концентрации промышленности и владению машинами работодателями, имеет наибольшее значение в современной экономической проблеме.

Машиностроение привело к промышленной революции

2. *Машины многих видов использовались издавна, но "век машин" начинается с восемнадцатого века.* Изобретения, новые машины и новые процессы, хотя и не были частыми, не были неизвестны в Средние века; но ни один класс машин не овладевал целой областью промышленности и не порождал большой экономической проблемы из-за вытеснения рабочей силы. Великие промышленные перемены в Средние века обычно были результатом политических изменений, или изменений торговых путей, в результате которых были нарушены крупные отрасли промышленности, или изменений в использовании земли с помощью новых методов и введения в эксплуатацию земли в других местах. Напротив, промышленные изменения в Англии в конце восемнадцатого века были обусловлены главным образом великими механическими изобретениями. Развитие текстильных машин для прядения и ткачества хлопка и шерсти знаменует начало этого движения. Здесь впервые были сделаны изобретения в таком количестве, такого характера и в таких условиях, что они быстро и широко применялись, оказывая влияние на жизнь огромного числа рабочих. В то же время паровой двигатель положил начало длинному ряду механических изобретений, с помощью которых дереву и железу придается форма иковка, а металлургическая промышленность претерпела заметные изменения. С того времени во всех западных странах произошло то быстрое расширение использования машин и те заметные изменения в организации производства, которые отличают нашу эпоху от всех других.

Повышенное использование энергии

3. *Оборудование в очень разной степени применимо к различным процессам и отраслям промышленности.* Оборудование позволяет значительно экономить труд в одних направлениях и практически не требует его в других. Оно особенно приспособлено к

применению энергии. В Соединенных Штатах в 1870 году только в обрабатывающей промышленности использовалось два и одна треть миллиона лошадиных сил; в 1900 году - одиннадцать и одна треть миллиона, что в пять раз больше. Говорят, что в 1870 году в мире стационарные двигатели вырабатывали три с половиной миллиона лошадиных сил, а локомотивы - десять миллионов. Вероятно, сегодня эта сумма вчетверо больше.

Машины лучше всего использовать на производстве

Оборудование с особыми преимуществами применимо в отраслях промышленности, где изменяют форму материалов, которые легко транспортируются и широко используются. Для оправдания использования оборудования должен быть большой объем производства. В 1840 году работа человека при прядении хлопка была в триста двадцать раз эффективнее, чем в 1769 году, в 1855 году - в семьсот раз; и хотя темпы совершенствования уменьшаются, сегодня производительность такого труда все еще выше. Аналогичные примеры можно найти при изготовлении обуви и во всех разновидностях изделий из дерева и железа. Оборудование наиболее применимо там, где имеется компактная установка; не так просто там, где мощность должна быть распределена по большой площади, если только не предусмотрена специальная трасса.

Не в такой степени в сельском хозяйстве

Таким образом, машиностроение оказало гораздо более непосредственное и значимое влияние на обрабатывающую промышленность, чем на сельское хозяйство. Например, до сих пор не было признано практически осуществимым применение пара при вспашке в сколь-нибудь значительной степени. Поскольку прибыльное использование большинства сельскохозяйственных машин требует ровной поверхности и большой площади, отведенной под одну культуру, ее нельзя использовать к востоку от гор Аллегани так же хорошо, как в долине Миссисипи, и она по-прежнему неэкономична в значительной части цивилизованного мира. Несмотря на эту трудность, методы современного фермера сильно отличаются от методов, применявшихся сто или пятьдесят лет назад. Сеялки, жатки, комбайны, лушпилки для кукурузы, погрузчики сена, автоматические разгрузочные вилы, элеваторы, водяные, паровые и бензиновые двигатели позволяют добиться значительной экономии. Труд, необходимый для производства продуктов питания для ста человек, - это лишь малая часть того, что было сто лет назад. Во многих других отраслях промышленности машины используются лишь в незначительной степени, косвенно или вообще не используются. Они меньше всего помогают в личном служении и в работе мыслителя, учителя, оратора и художника.

§ II. ВЛИЯНИЕ МАШИН НА БЛАГОСОСТОЯНИЕ И ЗАРАБОТНУЮ ПЛАТУ МАСС

Зло внезапного внедрения техники

1. Немедленный эффект от внезапного внедрения усовершенствованной техники почти всегда заключается в том, что некоторые люди теряют работу. Любое внезапное изменение в отрасли наносит вред мужчинам, которые уже приспособились к той работе, на которую оно повлияло. Хорошо освоенное ремесло, приносящее доход, хотя и неосязаемое

имущество, может внезапно обесцениться. Люди не могут быстро изменить свои методы работы или место работы. Это так же верно в отношении изменений, вызванных новыми торговыми путями или научными открытиями (куда не проникает техника), как и в случае с трудосберегающими машинами. Если машины быстро вытесняют рабочую силу, страдают люди, которые не могут приспособиться к новым условиям, и всегда есть те, кто не может приспособиться, всегда есть те, кто страдает. Человеку, достигшему среднего возраста, редко удастся перейти в новую профессию, где его эффективность будет такой же высокой, а зарплата такой же высокой, как в старой. Всего несколько лет назад новые методы литья чугуна отправили многих стариков в богадельни Пенсильвании. Даже там, где общая занятость увеличивается, человек иногда страдает. Возросший спрос, возникающий в результате удешевления продукта, может потребовать больше рабочих, чем было занято до появления нового оборудования, и все же некоторые из бывших рабочих могут быть выброшены с работы. Говорят, что внедрение литья вытеснило большое количество ручных наборщиков, но значительно увеличило объем печати. Поскольку эти машины дороги и не могут быть использованы должным образом мужчинами, не имеющими большого опыта, мужчинам старше тридцати пяти лет не разрешалось обучаться их использованию.

Убытки ложатся на плечи менее эффективных работников

Наименее эффективные работники в любой профессии всегда страдают больше всего. Перемены сильнее всего давят на человека с минимальной занятостью. Более квалифицированный рабочий может ускорить свой темп и при этом зарабатывать прожиточный минимум, соревнуясь с машиной, в то время как менее квалифицированный может лишь полностью выбыть из игры, став невинными жертвами экономических изменений, жертвами дела промышленного прогресса. К счастью, таких жалких инцидентов относительно немного. Большая часть оборудования внедряется в торговых центрах и постепенно распространяется на другие фабрики таким образом, что большинство людей могут адаптироваться к изменениям. Об эффективности работы оборудования не следует судить по крайним случаям. Было обнаружено, что в 1850 году в Англии использовалось больше ручных ткацких станков, чем пятьдесят лет назад, хотя тем временем механические ткацкие станки вытеснили ручные на всех крупных фабриках.

Ошибочность понятия "объем труда"

2. После периода адаптации общая сумма занятости остается такой же большой, как и раньше, но труд распределяется по-другому. Идея "объединения усилий", как ее называют, широко распространена, особенно среди рабочих. Идея состоит в том, что предопределено выполнять именно столько труда; следовательно, если внедряются машины, людям приходится выполнять намного меньше работы. Легко напрашивается логический вывод, что каждая машина снижает заработную плату. Немногие, однако, пришли бы к дальнейшему выводу, что в совокупности существующая техника, подобно огромному вампиру, высасывает жизненную кровь из трудящихся, хотя следы такого представления часто появляются.

Влияние оборудования неодинаково в разных отраслях

Если взять крайние примеры, то может создаться впечатление, что либо увеличение, либо сокращение занятости является результатом использования оборудования. Отрасли переходят

от тех, которые способны создавать все больший и больший спрос, к тем, находящимся на другой крайности, которые способны к очень незначительному увеличению в результате снижения цены. Кажется, что практически нет ограничений на потребление текстиля при условии снижения его цен; спрос только на одежду может расти бесконечно. У королевы Елизаветы, у которой на каждый день в году было разное платье, есть много потенциальных подражателей. Как показывает каждая перепись, число занятых на транспорте постоянно увеличивается как относительно, так и абсолютно; железнодорожников относительно больше, чем было машинистов дилижансов и погонщиков поездов до дня железных дорог. Число людей, занятых сейчас печатанием книг и газет, намного больше, чем в те дни, когда все книги мира были написаны старыми монахами в их монастырях. С другой стороны, доля работников сельского хозяйства стала меньше, чем была раньше. Отчасти это изменение только внешне, поскольку фермер когда-то изготавливал большую часть своих орудий труда, которые теперь изготавливают рабочие, занятые на производстве, но которые вполне реальным образом помогают сельскому хозяйству. Однако частично это изменение является результатом использования техники и других усовершенствований в сельскохозяйственных процессах. Количество сырых пищевых продуктов, необходимое на каждую сотню человек, довольно неэластично. По мере того как становится возможным тратить больше на еду, изменения происходят в качестве, разнообразии, вкусе, а не в количестве. Однако большая часть экономии на стоимости продуктов питания расходуется на другие продукты, и труд, сэкономленный в сельском хозяйстве, находит применение в удовлетворении этих растущих потребностей. В других случаях также становятся возможными новые отрасли промышленности, поскольку машины высвобождают энергию для производства более необходимых товаров. При каждой переписи необходимо менять график занятий, потому что мужчины приняли неизвестные ранее призвания.

Аномальный эффект нового оборудования в Англии

3. В некоторых случаях внедрение новых машин наносит вред отдельным работникам.

Единственная причина использования оборудования - это повышение качества или снижение цены продукции. Если рабочие не могут ничего делать, кроме как слепо выполнять одни и те же задачи, то следует ожидать, что заработная плата за ручной труд упадет в конкретной отрасли, в которой внезапно внедряется машинное оборудование. Когда, как это иногда случается, работодатели вводят машины с непосредственной целью прекращения забастовки, рабочие убеждены, что машины - враги труда.

Поскольку широкое внедрение машин в Англии сначала сопровождалось печальным результатом увеличения продолжительности рабочего времени на фабриках, этот результат был признан необходимым во всех других случаях. На самом деле это было совершенно ненормально, и нигде такого не было замечено. Владельцы фабрик хотели, чтобы их машины работали как можно больше часов; рабочие классы Англии, будучи в то же время деморализованными и подавленными промышленными и социальными влияниями, которые не имели логической связи с машинами, не имели сил сопротивляться этому движению. Во всех других странах Европы и Америки, где внедрение машин было более постепенным и нормальным, за ним немедленно последовало сокращение рабочего времени, как в конечном итоге это произошло и в Англии.

Более высокая заработная плата логически вытекает из использования оборудования

4. Действительно, экономический эффект от улучшения бытовой техники логично и неизбежно заключается в повышении заработной платы. Выше, при обсуждении заработной платы, было показано, что если эффективность машин растет быстрее, чем число рабочих, которые их используют, то предельное применение труда прекращается при более высоком использовании агентов и не вынуждается к более низкому. Чем совершеннее экономическая среда, тем выше доходы даже тех, кто не владеет частью оборудования. Часть этой выгоды может проявляться в виде более высокой денежной заработной платы, получаемой в результате, а часть - в виде более низкой цены покупаемых вещей. Реальная заработная плата - это важная вещь, и как потребитель рабочий разделяет со всеми другими членами общества преимущества усовершенствованного оборудования. Выгоды, возникающие в результате увеличения изобилия, распределяются, и по мере того, как товары перемещаются с высокого, или дефицитного, конца шкалы ценностей вниз, к уровню бесплатных товаров, все выигрывают от изобилия и дешевизны.

Одни оценки набирают больше, чем другие

Об общем, или среднем, выигрыше нельзя судить, сравнивая условия жизни на низшей ступени общества с условиями, существовавшими пятьдесят лет назад, поскольку, хотя этот уровень, возможно, улучшился лишь немного, для большого числа людей стало возможным подняться до более высоких ступеней благодаря использованию машин. Физические задачи сегодня намного легче, чем когда-либо прежде, и большая часть общества занята в отраслях, требующих навыков и мышления, а не физического труда. Эта часть работы все больше и больше перекладывается на машины. Однако важно проводить различие между классами работников при оценке преимуществ и недостатков машин. Было сказано, что машина - это "железный человек", и она вступает в конкуренцию с другими людьми, чтобы снизить их заработную плату, работая выше них и занижая цену. Но этот железный человек может выполнять только автоматические задачи; он не способен принимать решения. Каждый умный работник, который может приспособиться к более разумным действиям, возвысится над машиной и получит выгоду от ее присутствия. Но грубый физический труд, который может конкурировать только на уровне автоматических машин, должен находить все более и более ограниченную сферу своего применения. Если заработная плата неквалифицированного труда не снижается, то это происходит из-за предприимчивости других людей, которые получают более квалифицированную работу и таким образом сокращают конкурентов самого низкого ранга.

Рост фабрик

5. Первоначальные последствия фабричной системы для здоровья, интеллекта и морали рабочих часто были плохими; но не обязательно постоянными. Некоторые виды машин могут быть использованы с большей выгодой, когда они сгруппированы на крупных заводах, и там, где это распространено, об этом говорят как о заводской системе. На идеальном современном заводе (реализованном в немногих случаях) каждый станок меньшего размера является частью более крупной организации оборудования, настолько совершенной, что материал поступает в один конец здания и выходит в другой без потери единого движения. Фабрики вынуждают большое количество рабочих жить рядом друг с другом и работать вместе. Внезапное объединение людей в новые социальные отношения обычно вредно для морали. Люди становятся нравственными в глазах своих соседей, знакомых и семей; привычки

приспосабливаются к правильным стандартам, и соблазны в новых условиях всегда велики. До недавнего времени инженерная наука не могла справиться с проблемами, возникающими там, где население густонаселено, а первые фабрики и их окрестности были максимально антисанитарными. В тех унизиительных условиях, которые сложились в некоторых местах, особенно в Англии, влияние машин на интеллект рабочих было отрицательным. Является ли это его естественным результатом, спорно, но фабричный рабочий в целом не кажется менее умным, чем сельскохозяйственный рабочий. Бдительность городского жителя, несомненно, в большей степени обусловлена социальными контактами, чем непосредственной работой, которую он выполняет. Эта работа может быть или не быть менее стимулирующей мышление, чем работа с простыми инструментами. Наблюдается общее улучшение по всем направлениям интеллекта, морали и здоровья. Условия в городах в том, что касается здоровья и морали, приближаются к условиям сельскохозяйственных сообществ. В то время как многие фабричные районы заброшены, вокруг многих фабрик можно увидеть более благоприятные условия, лучшие здания, улучшенные санитарные условия, увеличение досуга для рабочих, рабочие клубы, образовательные учреждения и многие другие свидетельства гражданского и социального прогресса.

Проблемы крупной промышленности

6. *Огромные социальные последствия, вытекающие из концентрации промышленности и богатства, являются наиболее серьезными проблемами в отношении машин к рабочей силе.* Владение инструментами было широко распространено во времена средневековья. Пока не очевидно, сколько человек может владеть долей в крупных фабриках, но контроль переходит в руки немногих. Пока не ясно, какое социальное воздействие окажут крупные корпорации на наши демократические институты. Многие проблемы крупной промышленности еще предстоит решить в ближайшем будущем. Вопрос о влиянии машин на рабочую силу в старой форме больше не является открытым. На этот вопрос был дан четкий ответ на основе опыта и объяснен теорией: экономический эффект машин заключается в повышении производительности и действенности среднего человека. Выгоды распределены неравномерно, но почти все в той или иной степени пользуются ими. Вопрос, на который предстоит ответить будущему, заключается в следующем: каковы будут социальные и политические последствия огромных состояний, ставших возможными благодаря огромному развитию техники?

ГЛАВА 27

ПРОФСОЮЗЫ

§ 1. ЦЕЛИ ПРОФСОЮЗОВ

Определение и цели профсоюзов

1. *Профессиональный союз - это объединение наемных работников в целях взаимного информирования, взаимопомощи и повышения заработной платы.* Термин "профсоюз" используется в общем смысле как для объединений работников одной профессии, так и для людей разных профессий, хотя обычно последние называются *трудовыми* союзами. "Рыцари

труда" - хороший пример профсоюза, "Американской федерации труда", представляющей собой комбинацию профсоюзов. "Рыцари труда" состоят из местных отделений, в которые допускаются работники всех классов, за исключением юристов и содержателей салонов. Федерация труда, однако, состоит из однородных орденов, или лож, все члены каждой лож занимаются одним и тем же ремеслом.

Данное определение достаточно широкое, чтобы включать различные степени оказываемой помощи и различные методы, используемые профсоюзами для достижения своих целей. Профсоюзы - это объединения взаимной выгоды: страхование от несчастных случаев, болезни, смерти или потери работы составляет важную часть, а в некоторых случаях почти всю их работу. Все профсоюзы в какой-то мере служат своим членам в качестве бюро по трудоустройству, в то время как в некоторых профсоюзах это является наиболее важной особенностью. Посредством торговых документов, переписки и личных встреч осуществляется обмен информацией об условиях торговли, и таким образом оказывается большая взаимная услуга. Но большая часть оказываемой помощи осуществляется более безличными экономическими способами: помощь в получении от работодателей более высокой заработной платы, в обеспечении более короткого рабочего дня, в различных улучшениях условий занятости.

Отсутствие личного контакта между работодателями и рабочими

2. Организация трудящихся возникла в результате разделения экономических и личных интересов работодателей и рабочих. Контроль над промышленностью стал более концентрированным в эпоху машин, и это уменьшило ощущение экономического единства среди различных отраслей промышленности. В настоящее время у среднего рабочего нет возможности стать хозяином, работодателем. Более того, масштабы промышленности запрещают встречи и личное знакомство работодателя и рабочего, которые раньше были возможны. Недопонимание растет, когда люди не могут обсудить свои разногласия. Социальная пропасть расширилась между рабочими и ответственным директором отрасли. В результате этих изменений отношение работодателя очень часто становится отношением покупателя рабочей силы как простого товара. У него с массой своих работников вообще нет личных отношений. В этих условиях, когда работодатель ощущает наличие конкуренции, он с большей вероятностью будет добиваться как можно более низкой заработной платы. Нет ничего необычного в том, что непосредственное руководство заводами поручается высокооплачиваемым менеджерам, которые несут ответственность перед акционерами и о работе которых судят только по дивидендам, которые им удается получить. Можно найти множество примеров, когда менеджеры или владельцы-резиденты желали проводить более либеральную политику, чем позволили бы отсутствующие акционеры.

Отсутствие личных знакомств среди работников

3. Потребность в организации труда возросла с ростом фабрик и с потерей личного контакта среди рабочих. Это еще один аспект только что упомянутого вопроса. Чем меньше число работодателей, тем легче с их стороны путем взаимопонимания подавить конкуренцию. Если в городе есть только одна фабрика такого рода, работодатель может заключить с работником более жесткую сделку. Особенно во времена промышленной депрессии для рабочего трудна смена места работы; это сопряжено с большим риском и потерей времени и денег при переезде. В долгосрочной перспективе конкуренция должна ощущаться даже в таких случаях. Недобросовестный работодатель обнаружит, что его рабочие уходят, численность и

качество рабочей силы сокращаются, а его дурная репутация распространяется среди рабочих по всему миру. Но при таком регулировании возникает много сложностей, и потери в значительной степени ложатся на плечи рабочего. Особенно в крупной промышленности рабочие не имеют личного знакомства друг с другом, нет ничего, что давало бы им чувство единства и силы. В старомодном цехе, с его тесными связями и обменом мнениями, могло бы вырасти сильное общественное мнение; но в глуши современной фабрики рабочий может быть неизвестен по имени и характеру человеку, который соприкасается с ним локтями. Более того, в Америке различия в национальности и речи среди рабочих-иммигрантов часто являются эффективным фактором, препятствующим отстаиванию их интересов. Существует аналогия (хотя это всего лишь аналогия) между этими условиями и политическими условиями, которые привели к тому, что чистые демократии уступили место представительным правительствам. Пока сообщество небольшое и люди знают друг друга лично, может существовать народное правительство, но когда их становится больше, единственный способ сконцентрировать общественное мнение и сделать его эффективным - это делегировать функции правительства представителям.

Основные задачи профсоюзов на сегодняшний день

4. Основными задачами профсоюзов сегодня являются улучшение условий на своих рабочих местах, сохранение или повышение заработной платы и сокращение рабочего времени. Улучшение условий безопасности и санитарии на работе не было первой мыслью профсоюзов. Рабочие, в силу привычки и невежества, были странно равнодушны к этому вопросу. Реформы в этом направлении с самого начала должны были исходить в основном от сочувствующих наблюдателей. Но поскольку были выработаны лучшие идеалы, организованные работники стремятся улучшить санитарные, моральные и другие условия на рабочих местах. Однако их главной целью долгое время было повышение заработной платы или сопротивление любому снижению. Сокращение продолжительности рабочего дня было главной целью последних лет и почти совпало с повышением заработной платы. В последнее время восьмичасовой рабочий день несколько сократился, но несколько лет назад казалось возможным, что восьмичасовой рабочий день станет правилом. Однако эта цель никогда не упускалась из виду, и время от времени к ней делается еще один шаг. Лидеры профсоюзов неоднократно заявляли в последние годы, когда эти два требования выдвигались вместе, что сокращение рабочего дня было более желательным, чем повышение заработной платы.

§ II. МЕТОДЫ ПРОФСОЮЗОВ

Организованный труд стремится предотвратить конкуренцию между работниками

1. Первая цель профсоюза - получить контроль над всей рабочей силой на рынке и свести к минимуму конкуренцию между работниками. Каждая федерация труда стремится распространить свой контроль на каждую отрасль своей профессии. Чувство несправедливости - одна из сильнейших сил, приводящих работников в организацию. Апелляция к общим интересам эффективна во времена большого недовольства, как она была эффективна в опасные времена Американской революции, хотя и потерпела неудачу во времена Конфедерации. Нежелающих сначала убеждают, затем принуждают угрозами, мелкими преследованиями, самым жестоким из всех мирных видов оружия, социальным ostracismом и, наконец, личным насилием. "Общественное мнение" и классовое чувство, культивируемые среди рабочих их организацией, аналогичны чувству патриотизма и лояльности в стране в целом и временами

вытесняют их, как это видно из противодействия милиции и поддержанию общественного порядка во время забастовок. Человек, отказывающийся вступать в профсоюз, объявляется предателем и подвергается презрению своих коллег. Когда все эти меры терпят неудачу, на работодателя оказывается давление, чтобы заставить его принудить нежелающих работников вступить в профсоюз.

Профсоюз стремится обеспечить полностью конкурентоспособную заработную плату

И как можно больше

2. Его следующая цель - использовать коллективные переговоры вместо индивидуальных, чтобы добиться как можно большей конкурентной заработной платы и, по возможности, большего. Термин "коллективные переговоры" часто использовался для описания переговоров между группой профсоюзных лидеров, делегированными представителями рабочих и группой работодателей или директоров. Иногда утверждается, что все, к чему стремится профсоюз, - это поставить рабочего в равные условия с работодателем в переговорах, позволив ему получить все, что он хотел бы, если бы конкуренция была свободной с обеих сторон. Говорят, что организованный труд просто мешает работодателю следовать принципу Наполеона "разделяй и властвуй", встречаться со своими работниками по одному и навязывать им свои условия. Но самым действенным аргументом в пользу организации профсоюза является то, что он требует более высокой заработной платы, большей, чем того требует рынок. Профсоюзные лидеры иногда предполагают, что конкурентоспособная заработная плата будет очень низкой, почти голодной, и все, что выше этого уровня, зачисляется на счет профсоюза; в то время как в других случаях, когда заработная плата уже высока, цель, откровенно признаваемая, состоит в том, чтобы ограничить предложение рабочей силы в конкретной отрасли и любыми возможными способами добиться монопольной заработной платы. Мнение человека о профсоюзах, вероятно, будет отличаться в зависимости от того, насколько они работают тем или иным из этих способов. Беспристрастный наблюдатель сочувствует усилиям профессиональных союзов в той мере, в какой они служат просто для того, чтобы поставить рабочих в равные условия с работодателями в переговорах. Общественность хочет видеть "честную игру", и до определенного момента профсоюз - это всего лишь средство добиться честной игры. Но если профсоюз - это средство победить конкуренцию, добиться искусственно высокой заработной платы, то это будет оценено по-другому. Общественность с готовностью видит, что если профсоюзы настаивают на большем, чем позволяет справедливый и открытый рынок, то это редко происходит за счет работодателя; что в долгосрочной перспективе это происходит за счет самой покупающей общественности, включая непривилегированных рабочих, лишенных монополии на труд.

Проблема закрытого магазина против открытого магазина

3. Для достижения своих целей профсоюзы стремятся различными способами контролировать бизнес своих работодателей. Они требуют, во-первых, чтобы ни один человек, не входящий в профсоюз, не нанимался на работу даже за профсоюзную плату; они требуют, чтобы работодатель помог им принудить своих работников вступить в профсоюзы. В этом очень обычном требовании "закрытого магазина" или "профсоюзного магазина" общественность может усмотреть очень мало справедливости. По этому вопросу профсоюзы почти всегда теряют в результате забастовки симпатии общественности; тем не менее профсоюзы утверждают, что добиться этого почти абсолютно необходимо для достижения

своих целей. Если член профсоюза и человек, не состоящий в профсоюзе, работают бок о бок, есть много способов, которыми работодатель может заставить члена профсоюза страдать. Если бизнес пойдет на спад, скорее всего, будет уволен член профсоюза; если и будет отдано какое-либо предпочтение, то мужчине, не входящему в профсоюз. Конечно, все согласятся с тем, что, если профсоюзы хотят набраться сил для выполнения *всех* своих требований, важно, чтобы они удовлетворили это требование, которое оставляет работодателя практически беспомощным. Тем не менее, это, безусловно, не является необходимым для оказания ценных услуг членам профсоюза. Воспитательные функции и взаимная выгода достигаются без этих средств; и большой опыт показывает, что, если их дело является сильным, организованные люди могут увлечь за собой значительную часть рабочих и заручиться симпатиями общественности в борьбе за более высокую заработную плату. Какой-либо значительной части общества никогда не казалось более желательным, чтобы организованная рабочая сила через своих должностных лиц могла диктовать условия наемным работникам, чем то, чтобы работодатели подавляли рабочих. Именно исходя из этого предположения, сторонники профсоюзов поднимают вопрос о "профсоюзном магазине".

Другие ограничения, налагаемые профсоюзами на промышленность

Кроме того, профсоюзы направляют и контролируют найм рабочей силы, часто ограничивают количество учеников в той или иной профессии и предполагают определять, кто будет пользоваться привилегией ее изучения. Они ограничивают выпуск продукции, устанавливают максимальное количество и запрещают использование трудосберегающего оборудования. Всякий раз, когда профсоюзам предъявляются обвинения в этих действиях, лидеры профсоюзов либо отрицают факты, либо уклоняются от прямого ответа, но нет никаких сомнений в том, что обвинение справедливо во многих отношениях и во многих случаях. Требование о том, чтобы каждый особый вид работы контролировался специальной профессией, и споры между конкурирующими профессиями, в которых виновата их зависть, вызывают большое раздражение, расходы и убытки у работодателей и у всего общества.

Забастовка и бойкот

4. Забастовка является угрозой и способом нападения с целью обеспечения выполнения требований профсоюза. Для большинства вновь организованных работников профсоюз привлекателен главным образом как инструмент для забастовки, для угроз работодателю или для того, чтобы заставить его страдать. Когда создается новый профсоюз, это почти всегда сопровождается забастовкой, которая представляет собой одновременное прекращение работы несколькими работниками. Забастовка направлена на то, чтобы заставить работодателя выплатить требуемую заработную плату и условия. Его эффективность заключается в ущербе, который он наносит или угрожает в результате остановки оборудования, порчи материалов, потери клиентов и невыполнения взятых контрактов. Поскольку его успех зависит от неспособности работодателя заполнить места бастующих, их энергия направлена на то, чтобы убедить или принудить других работников не соглашаться на работу. Существует множество способов принуждения работников без личного насилия. Общественное мнение делает многое, и, вероятно, самой суровой из всех мер принуждения является социальный ostracism работника. То, что можно назвать бесконечным бойкотом, представляет собой отлучение от общества без меры и ограничений работника, не входящего в профсоюз, и каждого, кто каким-либо образом поддерживает его или работодателя. Насколько это в их силах, разъяренные

забастовщики разрушают сами узы общества, брат отвергает брата, а мать отрекается от сына. Плачевные условия в угольных регионах в 1902 году соперничали с трагедиями гражданской войны. Разумное применение бойкота, отказ поддерживать социальные отношения с человеком, который тебя оскорбляет, несомненно, является частью личной свободы; но бойкот, как показывает опыт, имеет моральные пределы, и он должен иметь строгие юридические ограничения. Его использование сверх умеренных пределов первой степени личных отношений является антисоциальным вплоть до преступности, независимо от того, используется ли оно в качестве оружия организованных рабочих или организованного богатства.

Насилие при забастовках - закон самосуда

Когда мирные средства терпят неудачу, часто прибегают к насилию как против работодателя и его собственности, так и против мужчин, не входящих в профсоюз. Пагубность насилия при забастовках часто запоздало осознается общественностью, которая до определенного момента симпатизирует забастовщику как "слабаку". Медленно приходит осознание того, что забастовка - это закон толпы. Всякий раз, когда люди одной группы присваивают себе право насильственно принуждать и сеять свою ненависть против кого-либо из своих коллег по работе, это является ударом по политической свободе. Ни одно свободное общество не может безопасно сделать первый шаг, позволив одной группе людей таким образом узурпировать контроль над другими.

Дороговизна забастовок

5. Большие убытки, вызванные забастовками, являются следствием нерешенной промышленной проблемы. Потери работников в заработной плате, работодателей и инвесторов в доходах и собственности, а также общественности в результате прекращения бизнеса составляют огромную сумму. Однако точно оценить это вообще невозможно, поскольку потери во многих случаях являются косвенными и неосознаваемыми. Бастующих волнует не баланс общих потерь и общих выгод для общества в целом, а чистая выгода, которая в долгосрочной перспективе достанется им самим. Это правда, что есть косвенные выгоды, которые нелегко подсчитать, поскольку повышение заработной платы было сделано для того, чтобы избежать забастовки, пока урок о последствиях еще свеж. Мнение рабочих не является единицей измерения ценности забастовок. Несколько лет назад казалось безопасным утверждать, что забастовок стало меньше по сравнению с периодом начала восьмидесятых. Вероятно, это правда, как часто говорят, что по мере того, как рабочие становятся образованными, они все меньше верят в забастовки. Эпидемия трудовых беспорядков, отмечавшая годы с 1899 по 1903 год, не свидетельствовала о сокращении использования забастовок, однако многие из них были вызваны недавней организацией различных профессий. Забастовке угольщиков 1902 года, хотя, несомненно, вызванной реальными обидами, противостояли офицеры профсоюза, необычайно способные люди, но более жестокие и несогласные элементы взяли верх над более миролюбивыми советами. Общественность, возможно, как никогда благосклонна к делу труда, но, похоже, она относится к забастовкам с меньшим терпением, чем пятнадцать лет назад, а забастовки обычно терпят неудачу, если их не поддерживает общественное мнение. Общественность еще не выработала последовательных выводов по вопросу о правах профсоюза. Ценность арбитража произвела на нее сильное впечатление только сейчас. По мере того, как опыт разрушает нездоровые чувства и отделяет мудрые меры от неразумных, мирное решение производственных разногласий должно быть найдено и будет найдено.

§ III. СОВМЕЩЕНИЕ РАБОТЫ И ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА

Заработная плата повышается благодаря трудовой монополии

1. *Заработная плата в определенных отраслях часто поддерживается выше конкурентной ставки.* Писатели-экономисты старшего поколения были несколько несимпатичны профсоюзам и даже были склонны отрицать, что организация может каким-либо образом помочь в повышении заработной платы. Теперь следует признать, что эта точка зрения была ошибочной и не учитывала препятствия для конкуренции и эффективные экономические силы, которые организация может задействовать. Симпатии большинства людей настолько сильны в пользу наемного работника, что они не решаются каким-либо образом выразить мнение, неблагоприятное для его усилий по повышению заработной платы. Но взгляд экономического теоретика на заслуги профсоюза не может быть столь же радужным, как у профсоюзного лидера. Однако применимо общее предположение, что везде, где возможно ограничить предложение, цены могут быть повышены. Если людям, пригодным для выполнения определенной работы, не разрешается ее выполнять, труд в специальной отрасли становится более дефицитным и, следовательно, более высоко ценится. Это приводит к тому, что некоторые работники вынуждены оставаться там, где они получают более низкую заработную плату, чем могли бы зарабатывать, если бы были свободны действовать. Временная нужда работодателя может позволить профсоюзу добиться от него раздела его прибыли. Если профсоюз воспользуется возможностью и объявит забастовку, когда невыполнение заказов нанесет ему большие убытки, это может вынудить его платить за время больше, чем обычная стоимость рабочей силы. Вполне можно усомниться в том, является ли такое действие со стороны лейбористов великодушным, справедливым, честным или в долгосрочной перспективе мудрым; но нельзя отрицать, что оно может быть эффективным немедленно. По принципу взаимодополняющих товаров существенному виду труда может быть придана искусственно завышенная стоимость, если его предложение можно контролировать. Если на какое-то время удастся удержать от работы только тех рабочих, которые готовы прийти на смену бастующим, заработная плата может быть установлена практически в соответствии с монопольными принципами, которые будут обсуждаться позже в связи с капиталистической организацией.

Преувеличенные претензии к профсоюзам

2. *Профсоюзы могут различными, но ограниченными способами приводить в движение экономические силы для повышения производительности труда.* Трудно придерживаться умеренного взгляда на профсоюзы; легче впасть в ту или иную крайность. В книге Транта, перепечатанной с английского издания и распространенной Американской федерацией труда как представляющей ее теорию и утверждения, говорится, что все достигнутые авансы в заработной плате произошли благодаря профсоюзам. Этому утверждению верят многие, помимо членов профсоюзов. Даже студенты-социологи иногда высказывают мысль, что без профсоюзов заработная плата в Америке была бы такой же, как в 1850 году. Многие хорошо известные факты должны были бы заставить принять такое мнение, мягко говоря, с сомнением. Только около десятой части рабочих в Англии являются членами профсоюзов, а из двадцати двух миллионов рабочих в Соединенных Штатах гораздо меньше десяти процентов организованы. Можно ли утверждать, что одна десятая предложения рабочей силы определяет стоимость всего? Во многих отраслях, где труд не организован, таких как преподавание, канцелярские должности, профессиональная и домашняя прислуга, заработная плата выросла

даже больше, чем в организованной торговле. Доказательства, выдвинутые в поддержку этого крайнего утверждения, состоят в том, что заработная плата в некоторых организованных отраслях выше, чем в других неорганизованных отраслях, требующих такого же уровня работников. Трант говорит, что "там, где нет профсоюзов, заработная плата должна быть ниже. Это именно тот случай"; и он цитирует: "Везде, где мы обнаруживаем игнорирование профсоюзных принципов, преобладает низкий уровень заработной платы и наоборот, там, где организация совершенна". Но позже он частично объясняет это различие: "Члены профсоюза - лучшие работники, и часто работодатели платят человеку больше, чем заработная плата профсоюза. Это неудивительно, поскольку ни один человек не может быть профсоюзным плотником, если он не обладает крепким здоровьем, не проработал определенное количество лет в своей профессии, не является хорошим работником, у него устойчивые привычки и хорошие моральные качества".

Некоторые неоспоримые причины, по которым заработная плата профсоюзов должна быть выше

Если это правда, то в соответствии со строгими принципами конкуренции они, как элита профессии, должны получать более высокую заработную плату, чем те, кто находится за ее пределами. Более того, профсоюзы существуют в основном в более населенных местах, где стоимость жизни, заработная плата и все цены выше, чем в городах. В городах преобладает гораздо более высокий уровень труда, как среди членов профсоюзов, так и вне их, а старики и неэффективные уходят в города поменьше и туда, где заработная плата ниже. Многие различия объяснимы без какого-либо учета профсоюза. Поскольку профсоюзы стремятся к интеллекту, образованию, трезвости, эффективности, более полной и честной конкуренции, они являются экономическими факторами во всех отраслях промышленности, и нельзя сомневаться, что они в какой-то мере работают во всех этих направлениях. Также в той мере, в какой они усиливают рыночную власть работников или в той мере, в какой они могут обеспечить монополию на рабочую силу в определенной отрасли и местности, они могут обеспечить полную конкурентную или даже монопольную цену.

Трудовые организации - второстепенный фактор в подъеме массы рабочих

Основные факторы, определяющие заработную плату

3. Заработная плата, рассматриваемая в отрасли в целом и в долгосрочной перспективе, определяется главным образом безличными экономическими силами. Это подразумевает обратное, что они определяются в основном не профсоюзами. Фактически, это утверждение признают в более спокойные моменты крайние сторонники профсоюзов. Даже в цитируемой выше книге несколько расплывчато говорится, что "ошибочно думать, что профсоюз стремится определять размер заработной платы. Он не может этого сделать. Это не может сделать ничего, кроме как повлиять на них". И снова говорится: "Капитал растет быстрее, чем население.... Следовательно, заработная плата должна расти только в соответствии с законами природы". Люди могут легко увидеть личные и немедленные результаты. Они не могут следить за безличным и конечным действием экономических сил. Руководители делают преувеличенные заявления; рабочие верят им и с большей готовностью платят свои взносы; общественность верит им и более склонна прощать излишества столь важного учреждения. Тот факт, что заработная плата в ряде специальных профессий повышается в значительной степени, не подлежит сомнению. Открытое или тайное применение насилия и других антиобщественных

сил делает эту хваленую услугу во многом полезной для одних работников, вредной для других и поводом для упреков со стороны граждан, которые осуждают дух беззакония, поощряемый таким образом. Главными факторами, способствующими повышению общего уровня заработной платы, являются производительность промышленности, мир, порядок и обеспеченность богатства, честность человека и хозяина, законодателя и судьи, работоспособность и интеллект рабочих, а также искренние усилия с их стороны получить ту долю, которую им предоставит конкуренция. Главным образом, хотя и не исключительно, из-за своего влияния на этот последний фактор профсоюзы играют полезную, хотя и подчиненную, роль в регулировании заработной платы во всей сфере занятости.

ПОДРАЗДЕЛЕНИЕ В —ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО И ПРИБЫЛЬ

ГЛАВА 28

ПРОИЗВОДСТВО И СОЧЕТАНИЕ ФАКТОРОВ

§ 1. ПРИРОДА ПРОИЗВОДСТВА

Активное вмешательство человека в производство здесь подлежит изучению

1. *Целью промышленного производства является увеличение количества и качества дефицитных товаров; это экономическое производство.* Учащимся стала привычной мысль о том, что предложение экономических ресурсов любого рода ограничено, в то время как потребности практически неограниченны. Предложение потребительских товаров удовлетворяет постоянный поток потребностей, в результате чего вещам приписывается ценность. Цель производства - увеличить количество дефицитных товаров, увеличить предложение товаров настолько, насколько это возможно. Здесь есть повод вспомнить мысль о двух аспектах производства, отмеченных в главе 24. Роль человека в производстве пассивна, когда товары создаются без его усилий. Можно представить себе ленивого дикаря тропиков, лежащего под банановым деревом и отправляющего плод в рот. Можно представить себе племя, живущее на манне, где каждый день люди просыпались и обнаруживали определенное количество пищи, положенной в руки каждому человеку. Хотя никакие усилия не могли увеличить это количество, тем не менее, если бы пища отличалась вкусом, а лучшие качества были редкостью, возникла бы ценность и возник бы обмен. Теперь в повседневном опыте есть нечто очень похожее на это. Есть некоторые блага, с которыми усилия мало что могут сделать, увеличить. Однако обычно существует возможность изменения и адаптации, чтобы сделать их более соответствующими потребностям, и требуется использование интеллекта для выбора среди товаров и их наилучшего использования. Более того, человек может вмешиваться и направлять ход производства; он не просто собирает то, что есть. Здесь следует рассмотреть именно это активное вмешательство и усилия.

Четыре основные характеристики ценности

2. *Чтобы иметь ценность, вещь должна быть из нужного материала, в нужной форме, в нужное время и в нужном месте для удовлетворения потребностей.* Иногда проводится различие между значением элемента, формы, времени и места. Было бы ошибкой говорить, что ценность чего-либо обусловлена какой-либо одной из этих характеристик, поскольку для того, чтобы иметь ценность, все должно быть объединено в одной вещи. Но это различие полезно для того, чтобы подчеркнуть недостающие характеристики, которые, если их предоставить, приводят к появлению ценности. Можно считать, что лед имеет ценность формы, когда производится искусственно с помощью машины, ценность времени, когда хранится с зимы до лета, и ценность места, когда его привозят с севера на юг. Но не менее важным является психологическое состояние голодного и измученного жаждой населения, готового употреблять лед. Считается продуктивным любое действие или агент, который работает в любом из этих аспектов: придает вещам лучшую форму, или в более подходящем месте, или предоставляет их в более подходящее время для удовлетворения человеческих потребностей.

Экономические и технические изменения в товарах

3. *Экономическое производство (в отличие от технического или просто формального производства) - это такое изменение товаров, которое сопровождается увеличением стоимости.* Часто бывает полезно противопоставить форму, внешний вид, имитацию самой вещи, реальности. Мужчины иногда проходят через формы обучения, когда их глаза и мысли блуждают; через форму получения высшего образования, когда они просто хорошо проводят время. Точно так же в производстве есть форма и реальность. Юная леди, только что окончившая школу-интернат, редко создает шедевр с помощью тюбиков и кистей, которые мог бы использовать Рафаэль. Оправдание любительской работы следует искать в самом действии, а не в рыночной стоимости результата. Бутоны голубых роз, нарисованные любовным, хотя и неумелым штрихом на красных бархатных туфельках, могут расцвести романтикой и счастьем; но экономисту это кажется потреблением хорошего красителя для развлечения, а не созданием ценности. Разница между формой и ценностью производственных усилий становится наиболее важным вопросом при изучении организации бизнеса. Важность лидерства и контроля над промышленностью проявляется в том факте, что экономические блага могут быть объединены для получения результатов, имеющих меньшую или большую ценность, чем используемые материалы.

Приобретение против общественного производства

4. *Индивидуальное приобретение можно противопоставить общественному производству в тех случаях, когда индивид увеличивает свое богатство за счет других, не увеличивая его стоимости.* Большинство экономических усилий одновременно увеличивают доход отдельного человека и доход общества. Плоды полевых работ и использование машин являются чистой добавкой к текущему доходу; они не просто вычитаются из дохода одного и прибавляются к доходу другого. Увеличение производства за счет труда может несколько снизить меновую стоимость конкурирующего труда, но общему благосостоянию способствует большее изобилие. С очень небольшими оговорками верно, что в этих случаях благо каждого является благом всех. Но в некоторых формах человеческих усилий социальные и индивидуальные интересы сталкиваются. Когда двое мужчин делают ставку, один выигрывает, а другой проигрывает. Выигрыш игрока - это потеря не только непосредственно для его проигравшего противника, но и косвенно для общества. Определенные формы спекуляции

опасно приближаются к присвоению чужих благ, а другие становятся откровенным воровством или мошенничеством, настолько похожим на воровство, что это рассматривалось бы как преступление, если бы было обнаружено. Но многие люди всю свою жизнь бродят по границе преступности и преуспевают в получении крупных доходов, не попадая в лапы закона. Мошенничество, которое может быть обнаружено, и откровенное воровство запрещены законом не потому, что взломщик - бездельник; он теряет сон; у него тоже есть свои испытания. Совершение кражи со взломом требует мужества, усилий и изобретательности, но общество не поощряет их как добродетели и не признает в качестве производства перемещение богатства из банковского хранилища в карман взломщика. Целью социальных институтов является согласование индивидуальных и социальных интересов в погоне за богатством, принуждение людей к таким действиям, при которых индивидуальное приобретение увеличивает сумму социальных полезностей. Но есть много маргинальных случаев, когда человеческое правосудие допускает лишь грубую дискриминацию, и на стыке этики, экономики и права возникает множество противоречивых вопросов.

Отрасли являются социально более или менее продуктивными

5. В этом смысле производительные отрасли можно отличить от непроизводительных. Старое различие между производительным и непроизводительным трудом основывалось на идее, что производство должно быть воплощено в материальной и долговечной форме. Мы отвергли это из-за мысли, что критерии производства следует искать в чувствах, а не во внешних вещах. Следовательно, различие между производительным и непроизводительным трудом теперь должно быть совершенно иного рода. Рассматриваемые с социальной точки зрения, можно рассматривать усилия людей как направленные в более или менее продуктивном направлении. Предприимчивость и усилия переходят от более к менее продуктивным, от крайности, когда ценность представляет собой чистое добавление к богатству, через другие случаи, когда чей-то выигрыш частично достигается за счет других, к мошенничеству и преступлениям, когда имеет место простая передача собственности.

§ II. СОВОКУПНОСТЬ ФАКТОРОВ

Определенные факторы производства

1. Различные части, материалы и агенты, которые объединяются для образования продуктов, называются факторами производства. В общем смысле каждая отдельная вещь, входящая в промышленность, является фактором; как, например, в сельском хозяйстве, семена, плуги, поля, заборы, амбары, крупный рогатый скот, рабочая сила. Но обычно в экономических дискуссиях эти многочисленные факторы группируются в большие классы. Основными факторами являются два, по-разному называемых человеком и природой, или трудом и материальными агентами, или человечностью и богатством. Отвергая, как мы уже делали, старый взгляд на природу потребительских благ и на природу и возможность различия между "землей" и искусственным капиталом, мы относим к богатству всех материальных экономических агентов вообще. Обсуждение труда и заработной платы в общих чертах определило принципы, применимые к ценности человеческих усилий, но фактор направления энергии представляет в современном обществе так много важных особенностей, что требует особого и более полного рассмотрения.

Постепенные этапы контроля над природными условиями

2. *Экономический прогресс общества был отмечен уменьшением зависимости от щедрот и случайностей природы и усилением контроля над природными силами со стороны человека.* Были признаны различные этапы прогресса в истории человечества. Первая — это стадия *присвоения*- стадия охоты, или рыбной ловли, или сбора плодов. Человек на этой стадии все еще является животным в своих экономических методах, не направляющим и контролирующим природу, а просто собирающим то, что природа может произвести. Ограничения человеческих возможностей на этой стадии очевидны. В одно время года наблюдается избыток предложения и отходов, в другое - дефицит и большие страдания. При таком грубом использовании даров природы огромная территория прокормит лишь небольшое население. Когда овцы и крупный рогатый скот одомашнены и там, где есть большие площади для выпаса скота, промышленность поднимается до *докотоводческой* стадии. Хотя человек по-прежнему зависит от щедрот природы в прокормлении своего скота, он ежечасно вмешивается, чтобы увеличить, регулировать и улучшить снабжение продовольствием и материалами. Случаи голода случаются реже, экономическое благосостояние выше, на одной и той же территории прокормлено большее количество населения. *Сельскохозяйственная* стадия начинается всякий раз, когда человек сажает семена, обрезает, ухаживает и увеличивает своей заботой запасы растительной пищи. Это еще большее вмешательство в ход природы. Человек предвидит будущее, направляет силы и группирует материалы для своей цели получения регулярных запасов пищи. Таким образом, он сам вынужден вести оседлый образ жизни, начинает заниматься ручным производством и делает первые шаги в торговле. Затем постепенно наступает *промышленная* стадия, на которой растет контроль над природой, увеличиваются запасы, используются машины и движущие силы, и человечество находится на пике промышленного развития. Это не слишком заметные изменения, но повсюду наблюдается рост безопасности, определенности и производительности. С ростом могущества и дальновидности человека вероятность уменьшается, поскольку ее место занимает направленная энергия.

Возрастающая важность квалифицированной организации и руководства

Источник американской предприимчивости

3. *Для высокой эффективности производства в целом условия должны благоприятствовать наилучшей организации и направлению отрасли.* Промышленность зависит в первую очередь от природных ресурсов. Климат, количество осадков, залежи железа, топливо, поставки древесины или угля в значительной степени определяют пределы и направление, в котором может развиваться промышленность любого сообщества. Прогресс производства зависит также от повышения эффективности труда, воплощенного в отдельных людях, и от социальных и политических условий, делающих возможным увеличение капитала. Но — условие столь же важное, как и любое из этих, — производство зависит также от разумного сочетания факторов. Социальные, политические и экономические условия должны быть такими, чтобы задействовать фактор направления и контроля промышленности, сделать возможным промышленный прогресс. Это один из величайших источников превосходства Америки на сегодняшний день. Было поразительно сказано, что теперь это уже не "молодая Америка и старая Европа", а "старая Америка и молодая Европа". Америка старше по промышленному опыту; Европа с неразвитыми ресурсами ждет прикосновения американских методов и

оборудования. В американском обществе есть динамичные силы, которых нет в равной степени ни в одном другом. Следовательно, дело не только в огромных ресурсах угля и железа — аналогичные ресурсы можно найти в неисследованных частях света, — но и в динамичных социальных силах, изобретательстве, предприимчивости и организации, которые вывели Америку на передовые позиции в промышленности. Таким образом, ее природные ресурсы стали стимулом и премией для предпринимательства как своего рода побочный продукт. Отсутствие касты, политическая свобода, демократия, наступившая после распространения фронта, не сделали возможным успех для каждого, но они сделали возможным, как нигде больше в мире, реальную способность преодолевать барьеры рождения, бедности и лишений. Консервативное население никогда не сможет сравниться с прогрессивным населением в промышленной эффективности. Было отмечено, что Америке нечего опасаться конкуренции со стороны Востока, пока для ее молодых людей открыты пути образования и предпринимательства, гарантирующие ей высочайшие способности в организации и руководстве промышленностью.

Растущая специализация промышленности

4. Высокая эффективность промышленности зависит от многих социальных причин, делающих возможной широкую специализацию. В другой связи было сказано, что разделение труда зависит от размера рынка. При большом скоплении населения в одном месте, так что спрос даже на менее важные продукты велик, промышленность может иметь высокую специализацию. Увеличение транспортных средств, таких как железные дороги и телеграф, для многих экономических целей эквивалентно росту населения в одном месте. В колониальные времена дорога из Бостона в Филадельфию занимала десять дней, а до Вашингтона - две недели. Сейчас Сан-Франциско по многим экономическим показателям находится вчетверо дальше от Бостона, чем Вашингтон в то время. Калифорния и восточные штаты отделены друг от друга всего тридцатью минутами телеграфного сообщения и тремя с небольшим днями пути по железной дороге, и, таким образом, во многих отношениях находятся на одном рынке. Значительное развитие за прошедшее столетие средств связи и транспорта сделало возможным, как никогда прежде, массовое накопление населения для обеспечения преимуществ разделения труда по большинству направлений, не сталкиваясь при этом с доселе непреодолимыми трудностями в обеспечении продовольствием такого большого количества людей на ограниченном пространстве. Население добывает продовольствие со всей обширной территории, в то время как оно сосредоточено в точках, более благоприятных для производства других продуктов, и может использовать самую высокоспециализированную технику. Таким образом, эти несколько условий способствовали росту крупной промышленности под единым контролем и руководством, в невиданных ранее масштабах. Эти изменения повлекли за собой социальные проблемы, связанные с концентрацией экономической власти. Остается выяснить, можно ли сохранить и улучшить бесспорную экономику этой новой организации, пока она избавлена от своих пороков.

Растущее значение способности руководить

5. С ростом разделения труда возрастает потребность в высочайших способностях для руководства промышленностью. Способности можно оценивать по разным стандартам. С одной точки зрения, научный склад ума, группирующий факты в холодном свете разума для достижения истины, является высшим типом. Но высшими, каждый в своей сфере, являются

также художник, выражающий через живопись, поэзию, драматическое действие и музыку тонкости и сложности чувств, философ-моралист, пророк, проповедник, в лучшем смысле этого слова учитель, помогающий направлять духовные силы человечества по пути, ведущему к социальному благополучию. Не в последнюю очередь это касается предпринимателя, функция которого заключается в направлении экономических сил на производство. Напрасно отводить второстепенное место организующему интеллекту и его социальной работе. Его важность стремительно возрастает с ростом масштабов и сложности промышленности. Ошибочное суждение сейчас уничтожит больше богатств, а мудрое суждение может привести к большим результатам, чем когда-либо прежде. Промышленный магнат также может работать художником или игроком; он может с помощью методов, которых он придерживается, поднять моральный уровень своего общества или он может способствовать его разращению и деградации. Ни один гражданин не обладает более мощным влиянием, как во благо, так и во вред, чем успешный организатор бизнеса. От отношения к нему общества и от стандартов, которым он соответствует, в значительной степени зависит, как будут использованы его исключительные способности.

ГЛАВА 29

ОРГАНИЗАЦИЯ БИЗНЕСА И ФУНКЦИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

§ 1. НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Суждение и самонаправление как элементы личного мастерства

1. *В простейших видах индивидуального производства ценность результатов в значительной степени зависит от разумного выбора.* Даже для работника-одиночки выбор подходящего времени для выполнения работы является наиболее важным. Первое, что сделал Робинзон Крузо, это повернулся к кораблю, чтобы спасти как можно больше груза, прежде чем его разнесет на куски волнами. Если бы он первым начал обрабатывать землю, чтобы обеспечить будущий запас пищи, это проявило бы некоторую предусмотрительность, но это было бы проявлением очень недалекости. Каждая минута промедления с извлечением груза с потерпевшего крушение судна стоила ему многих полезных материалов. У самого скромного фермера есть большой выбор и потребность в здравомыслии при определении времени для посева, сбора урожая и выполнения каждой простой задачи. Сегодня мелким лавочникам, кузнецам, мелким производителям всех видов необходимо разумно выбирать время для использования своего собственного труда. Существует также широкий выбор в распределении и комбинировании рабочей силы, агентов и материалов. Ограниченный запас агентов может быть использован для обеспечения различных товаров, более или менее желательных. Есть много шансов на ошибку, но в долгосрочной перспективе именно суждение, а не случайность, определяет успех одного человека по сравнению с другим. Существует выбор способов и методов, с помощью которых то или иное дело может быть сделано. Есть много неправильных путей, есть только один лучший путь на любой стадии промышленного прогресса. Хотя большая часть работы выполняется обычными способами и практически не требуется независимого суждения, тем не менее в каждом бизнесе время от времени возникают

новые проблемы, требующие осуществления выбора методов. Постоянно требуются моральные качества, такие как контроль над импульсивностью и отказ от сиюминутного комфорта. Мудрость наших отцов воплощена во множестве пословиц, которые предлагают мудрый курс. Мужчины должны "косить сено, пока светит солнце", а не лежать в тени. Но добродетель терпит неудачу реже из-за недостатка знаний, чем из-за недостатка воли. Поскольку мужчины различаются суждениями, характером и силой воли, их продукты различаются даже в самых простых обстоятельствах. Способность выбирать и поступать мудро является элементом личного мастерства.

Руководство группой работников

2. Когда мужчины работают в объединенной группе, направление усилий становится относительно более важным. Первое и самое простое преимущество объединения - это работа в унисон. Мужчины объединяют свои мускульные усилия для выполнения единой задачи и достигают того, что для них невозможно, работая поодиночке. Но когда многие работают в унисон, правильный выбор времени и способа имеет большее значение; ошибка приведет к растрате большего количества материалов и агентов. Если ассоциация должна приносить свои преимущества, должно существовать разделение труда; отсюда гармония усилий, отсюда согласие или направление. В то время как выгода от хорошо организованного объединения велика, потеря плохо направленных усилий при наличии специализации больше, чем при изолированных работниках. Большинство общественных обществ потерпели крах из-за отсутствия хорошего руководителя. Несколько исключительных успехов были достигнуты благодаря присутствию человека с выдающимися способностями, такого как Джордж Рапп из Сообщества гармонистов, который, живи он в наши дни, мог бы легко стать главой крупной коммерческой корпорации.

Руководство взаимосвязанными группами

3. Там, где связаны различные промышленные группы, направление становится еще более важным. В отдельной группе необходима только внутренняя гармония. Работа дюжины человек должна быть организована так, чтобы каждый находился на своем месте. Но по мере того, как эта группа вступает в контакт с другими, отношения становятся двойственными, и в них должна быть как внутренняя, так и внешняя гармония. Чем сложнее экономическая организация общества, тем больше вероятность ошибки и тем более пагубными являются ошибки для широкого круга интересов. Большие объемы капитала и рабочей силы могут быть быстро потеряны из-за отсутствия разумного руководства связанными группами.

Сейчас больше всего требуется умелое руководство промышленностью

4. Повышение эффективности промышленности сопровождалось специализацией контроля. Грубыми ранними методами обеспечения гармонии в промышленности были рабство и политическое подчинение. При разделении труда, при свободных работниках, промышленностью управляют безличные экономические силы, которые подчиняют менее способных более способным. Эта работа, без сомнения, выполняется грубо, но наказание за неправильное направление труда и капитала настолько велико, что грубые ошибки недопустимы. Человек, убирающий землю, должен делать это в нужное время и в нужном месте, если в нашем сложном обществе это чего-то стоит и придает ценность усилиям. Если он не может сделать правильный выбор для себя, им руководят. Обычный человек здесь не может

решить почти так же хорошо, как он мог бы решить на необитаемом острове, где и когда пустить в ход лопату. Там это было бы для того, чтобы заготовить продовольствия на текущий год; здесь это может быть для того, чтобы прорыть канал или туннель, использование которых не станет актуальным в течение многих лет. Чем более отдаленна искомая цель, тем сложнее выбор. Каждому рабочему, в соответствии с его личными навыками, предоставляется определенная степень выбора метода его работы, но в значительной части промышленности диапазон выбора очень узок. Человек с лопатой и человек с мотыгой подчиняются указаниям.

§ II. КАЧЕСТВА ОРГАНИЗАТОРА БИЗНЕСА

Технические знания и навыки

1. *Организатор и отраслевой директор должны в первую очередь обладать техническими знаниями о методах, процессах и материалах.* Качества, необходимые для работы в отрасли, подразумеваются в предыдущем разделе, но их можно перечислить более конкретно. Знание технических процессов относительно важнее в отрасли на более ранней стадии. Для единственного независимого производителя это качество является наиболее желательным. Он должен знать качество материалов, с которыми он работает, и наилучшие способы их сочетания. Но по мере усложнения промышленной организации организатору необходимы только обширные знания и способность оценивать результаты различных процессов и сравнивать планы. Он может нанять специалиста, обладающего техническими знаниями в деталях, необходимых для более масштабного управления бизнесом. Чертежники, инженеры, изготовители моделей, люди с гораздо большим образованием и способностями в определенных областях, чем бизнес-менеджер, работают под его руководством.

Суждение людей

2. *Организатору требуется умение судить о мужчинах и тактичность в отношениях с ними.* В небольшой группе большое значение имеет умение ладить в личном контакте с рабочими. Особенно редко встречаются добродушные манеры, которые завоевывают доверие и даже привязанность мужчин. Говорят, что чувство юмора и умение пошутить предотвратили многие забастовки и, таким образом, предотвратили убытки как для работодателя, так и для мужчин. В крупных делах большую часть этого управленческого такта можно найти в хороших бригадирах; но организатор все равно должен обладать знанием людей, способностью судить о человеческой природе, подбирать своих подчиненных и вдохновлять их своими собственными целями и планами. Мистер Карнеги сказал, что подходящей эпитафией для него было бы: "Он был человеком, который знал, как окружить себя людьми более способными, чем он сам". Это кажется слишком скромным, но в каком-то смысле это не так, потому что он справедливо претендует на самые высокие из всех производственных качеств. Великий администратор в политических или промышленных делах может обойтись без всего остального, а не без этого высшего качества великого организатора.

Предусмотрительность в коммерческих делах

3. *Организатор должен обладать необычной дальновидностью и способностью формировать масштабную коммерческую политику.* Это предложение следует интерпретировать в зависимости от задачи, стоящей перед организатором, и размера бизнеса. Современная промышленность предвидит спрос гораздо больше, чем это делала примитивная промышленность. Большое количество материалов и энергии отправляется в направлениях,

откуда их невозможно отозвать. С развитием электротехники вскоре может появиться возможность отозвать в любой момент груз, отправленный в отдаленный порт. Но никакая беспроводная телеграфия не способна отозвать огромные массы капитала, которые отправляются в далекие и определенные путешествия в современном бизнесе. Организатор предвидит будущий спрос и готовится к нему. Этот процесс был образно выражен примерно следующим образом: предприниматель бросает в тигель большое количество материала; они плавятся, и промышленный результат обеспечен, но является ли месторождение более ценным, чем материал, - это вопрос, на который нельзя ответить в течение многих лет. Потребность в прогнозировании спроса сегодня больше, чем когда-либо прежде, и это требует крупных инвестиций на месяцы и даже годы вперед. Потери пропорционально велики, если происходит неправильный расчет спроса. Крупная коммерческая политика - это такая политика, которая учитывает более отдаленные факторы и предвосхищает новые условия. Редкая способность делать это справедливо называется управлением государством в экономических делах.

Владение финансовыми ресурсами

4. Организатору не обязательно самому обладать большим богатством, но он должен обладать способностью распоряжаться финансовыми ресурсами. Современный бизнес во многих случаях ведется с привлечением заемного капитала. Даже подписка на акции часто носит характер займа, предоставленного в расчете на репутацию организатора, а не инвестиции с целью получения прибыли. Существует множество временных потребностей, требующих внезапных займов. Доверие инвесторов, будь то банки, трастовые компании, индивидуальные акционеры или инвесторы в облигации, должно быть обеспечено организатором. Хорошее суждение о денежном рынке часто так же важно, как и суждение рынка о конкретном продукте. На некоторых крупнейших корпоративных предприятиях это качество становится наиболее важным.

Отсутствие больших организаторских способностей

Промышленные лидеры

5. Организаторские способности высшего порядка встречаются редко. После всего вышесказанного это утверждение почти излишне. Согласно теории шансов, такое сочетание и уравнивание качеств, вероятно, произойдет в очень немногих случаях. Даже там, где оно существует, оно может не быть обнаружено или развито. Мужчина может не найти ни своей возможности, ни своей задачи. В мире много неудачников. По случаю визита принца Генриха Прусского в Америку в 1902 году он был приглашен на ленч в Нью-Йорке с сотней лидеров в области изобретений, финансов и промышленности, где были отмечены наиболее характерные достижения Америки. В шуточной отсылке к Французской академии, членами которой являются сорок самых известных литераторов Франции, газеты называли это собрание "ста бессмертных Америки". Среди них были Дж. П. Морган, великий финансист; Вандербильт, Хилл и Гарриман, железнодорожные короли; Карнеги, железный магнат; Ирвинг Скотт, "человек, который построил "Орегон"" - почти вся компания заслуживала места за столом переговоров главным образом по причине превосходства в качестве организаторов бизнеса. Такое собрание представляет огромный интерес, поскольку представляет величайших лидеров промышленности, но за другими столами могли бы быть собраны тысячи других, менее

заметных фигур, достойных считаться капитанами промышленности в своих нескольких областях. Вполне уместно спросить, как они попали на те важные посты, которые занимают?

§ III. ВЫБОР СПОСОБНОСТЕЙ

Различные пути к промышленному лидерству

1. Люди, фактически контролирующие промышленность, отбирались по-разному.

Мастерство превращает маленькую отрасль в крупную. Владелец небольшого завода постепенно добавляет машину к машине, здание к зданию, пока не окажется во главе крупной отрасли. Или работник развивает способности и становится работодателем. Кто не знает человека, который, будучи маленьким мальчиком, ходил в магазин по хозяйству, дослужился до должности продавца и, заручившись доверием богатых людей, смог открыть собственное дело и стать работодателем? Другие добились повышения по службе до руководителя крупной отрасли, в которой они, наконец, получили контрольный пакет акций. Сотрудники, доказавшие свои способности, могут быть выбраны директорами акционерной компании. Мужчины, поднявшиеся по служебной лестнице, могут завещать свои деловые должности своим сыновьям и внукам, как в случае с Вандербильтами и Гулдами. И, наконец, в редких случаях может иметь место отбор со стороны коллег по работе в случае совместного бизнеса.

Успех как свидетельство способностей

2. Происходит постоянный процесс отбора: отсеиваются слабые и продвигаются эффективные организаторы. Безусловно, в этом выборе есть элемент случайности. Процесс в целом довольно грубый. Несчастные случаи и непредвиденные изменения, промышленные кризисы, ухудшение здоровья в критический момент, мошенничество и преступность могут нанести поражение способным людям, и они, возможно, никогда не восстановят свою точку опоры. Недостаток опыта может привести к катастрофе способного от природы, но молодого наследника, слишком внезапно обремененного ответственностью за состояние. С другой стороны, люди с ограниченными способностями могут унаследовать состояния и сохранить их осторожностью, без предприимчивости. Даже в Америке не всегда верно, что "От рубашки к рубашке переходят всего три поколения", хотя многие состояния ускользают от сыновей богатых отцов. В целом, успех в сохранении контроля над бизнесом свидетельствует о значительных способностях. Из-за неразумного риска потерять состояние, непредвиденных изменений в методах и многочисленных грубых ошибок менее способные выбывают. Таким образом, благодаря непрерывной конкуренции более высокие места занимают те, кто наиболее способен их занять, и эффективность как работодателей, так и рабочих повышается.

Различные способы организации бизнеса

3. В различных видах организации бизнеса проверяются достоинства людей и методов.

Независимый производитель, работающий в полном одиночестве, руководящий своей собственной промышленностью, аналогичен животному организму, состоящему из одной клетки. Более сложным является семейное партнерство, которое часто встречается на ранних стадиях развития промышленности, но сейчас встречается реже, когда отец руководит работой своих детей и все участвуют в общем деле. Простейшей формой системы оплаты труда является единый работодатель с несколькими помощниками. Когда работодателю грозит потеря ценных помощников, он иногда предоставляет им долю в бизнесе. В обычном партнерстве двое или более мужчин делят собственность и обязанности, договариваясь о разделении контроля.

Сотрудничество между рабочими, хотя и редкое, дает необычную возможность для раскрытия особого таланта. Доминирующей формой организации на сегодняшний день является акционерное общество, или корпорация, собственность на которую разделена между владельцами акций или сертификатов членства.

Много возможностей попробовать свои силы

Такое разнообразие организаций предоставляет возможность для двойной проверки: способностей людей и достоинств различных форм организации в различных обстоятельствах. Методы организации постоянно проверяются их результатами. Мужчины, у которых есть деньги для инвестирования, задаются вопросом, что для них было бы лучше - заняться бизнесом самостоятельно, или присоединиться к партнеру, или купить акции какой-нибудь крупной корпорации. Каждая из этих форм организации имеет свои особые преимущества. Акционерная компания может лучше привлекать большие суммы капитала, в то время как индивидуальный работодатель, как правило, более свободен от диктата и может быстрее адаптировать свой бизнес к меняющимся условиям. В то же время такое разнообразие организаций предоставляет лучшие возможности для проявления управленческих способностей. На сторожевых башнях промышленности находится множество наблюдателей, наблюдающих за появлением людей с деловым талантом. Некоторые персонажи лучше развиваются под руководством; другие доказывают, что нигде врожденные способности не значат больше, а простое книжное образование - меньше, чем в бизнес-администрировании. Есть некоторые основания полагать, что высшее образование не повышает управленческие способности в бизнесе. Такая способность часто кажется капризом природы и продуктом практического опыта, а не результатом обучения в колледже.

ГЛАВА 30

СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ

§ 1. СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Издержки предпринимателя

1. *Задача предпринимателя - собрать воедино необходимые факторы для получения ценной продукции.* Предприниматель должен сначала решить, какой продукт он будет стремиться приобрести, а также его вид, место, время, количество и качество. Затем он должен выбрать в правильной пропорции материалы, рабочую силу, установку и оборудование, необходимые для производства этого продукта. Он должен приобрести эти факторы на рынке по как можно более низкой цене, объединить их и продать продукт, чтобы возместить расходы по продажной цене. В стоимость входит тысяча наименований, и, возможно, получается один продукт. То, что бизнесмен, таким образом, выплачивает, выраженное в денежной форме, - это издержки, которые здесь необходимо учитывать.

Несколько значений стоимости

2. Термин издержки производства используется в нескольких смыслах, главными из которых являются денежные затраты, психические издержки и альтернативные издержки.

Двусмысленность этого термина является источником большой путаницы. Психические издержки - это боль, переутомление, утомительность труда. Это точно не измеряется, за исключением редких моментов. Когда тяжесть работы более чем компенсирует ценность продукта, работник, который волен определять продолжительность своего собственного рабочего дня, останавливается. На этом этапе психические издержки и полезность предельной единицы почти равны по интенсивности — одна как положительная, другая как отрицательная величина. Но ценность продукта в целом не может быть связана с психическими затратами или жертвами, и поэтому она не может служить мерой затрат в повседневном бизнесе.

Альтернативная стоимость - это любой товар или удовлетворение, от которых приходится отказываться при выборе любого другого товара. Можно остаться дома и почитать книгу или отправиться на пикник; удовольствие от чтения книги будет стоить удовольствия от пикника. Хорошее платье может стоить счастливого отпуска, от которого придется отказаться. В этом смысле каждая вещь представляет собой стоимость любой другой вещи, которая могла бы быть выбрана вместо нее. Следовательно, альтернативная стоимость многообразна и неопределенна. Мысль значима в момент выбора, но ее нельзя постоянно измерять для практических целей. Денежные затраты - это практические затраты, обычно подразумеваемые под термином "себестоимость производства". Оно выражает не боль рабочего при выполнении работы, не жертву владельца капитала при сбережении денег, а просто денежную сумму, выплаченную производителем. В экономических дискуссиях эти идеи часто смешиваются, и мало кому даже из ведущих экономистов девятнадцатого века удалось избежать этого.

Стоимость факторов - это их рыночная цена

3. Предприниматель, рассматривающий стоимость большинства факторов как фиксированную, стремится сочетать их как можно экономичнее. Независимо от того, управляет ли предприниматель фабрикой или фермой, занимается розничной или оптовой торговлей, управляет школой или железной дорогой, ему приходится решать во многом одну и ту же проблему. Благодаря пристальному вниманию, здравому смыслу, умелой торговле он может быть в состоянии купить немного дешевле, чем его конкуренты, и, таким образом, иметь преимущество перед ними с самого начала. Когда он делает это, то обычно ищет лучший рынок для покупки, совершает покупку в лучшее время и лучше, чем его конкуренты, оценивает качество товара. Если на данном рынке в данное время товары продаются одному дешевле, чем другим, это акт щедрости. Даже лучшие покупатели платят агентам почти ту же рыночную цену. Считается, что наиболее успешными предпринимателями являются не те, кто платит более низкую заработную плату или арендную плату за землю, чем их конкуренты. Не следует забывать, что основные силы, устанавливающие цены агентов, обезличены и в большинстве случаев могут быть лишь незначительно изменены конкретным покупателем. Поэтому он рассматривает стоимость элементов как непреложный факт, который он мало может изменить, если вообще может, и проявляет свое суждение главным образом в выборе качества. Стоимость определяет и ограничивает масштабы его бизнеса и определяет цену, по которой он продает.

Правильное соотношение факторов

4. *Правильное соотношение и умелая замена факторов - деликатная техническая задача для предпринимателя.* Удачная покупка и удачная продажа должны предшествовать центральной части задачи предпринимателя и следовать за ней, то есть сочетанию различных факторов. Каждый фактор применяется с учетом убывающей отдачи до того момента, пока его добавление не обеспечит значение, приписываемое ему в себестоимости. Предприниматель постоянно изучает вопрос о том, добавит ли применение другой единицы какого-либо одного ценового фактора к стоимости продукта столько же или больше, чем стоимость. Этот расчет производится для каждого из второстепенных факторов, влияющих на бизнес, и для бизнеса в целом. Надлежащая пропорция варьируется при разных ценах или затратах. Если заработная плата повышается, "выгодно" приобретать оборудование; если заработная плата падает, выгодно позволять оборудованию изнашиваться и делать больше ручным трудом. Аналогичным образом происходит постоянная замена различных материалов. Правильные пропорции постоянно меняются с появлением изобретений. Типовая фабрика имеет такие пропорции, что в зданиях находится нужное количество станков, нужное количество места для рабочих и нужное количество энергии. Если одного фактора больше, чем идеальной пропорции, это ненужные затраты. Даже заводская модель начинает устаревать почти сразу после высыхания стен, и новейшим методом является сборка, максимально приближенная к системе блоков, чтобы можно было добавлять новые детали без потери гармонии и пропорций.

Давление цены на себестоимость в определенные моменты

Предприниматель, столкнувшийся с издержками

5. *Издержки предпринимателя определяют самую низкую цену, по которой он может продолжать продавать, но в случае успеха у него может быть большая маржа прибыли.* Постоянно возникают новые заводы с новыми и более совершенными приспособлениями. В отраслях, производящих конкурирующую продукцию, также меняются процессы. Следовательно, на некоторых предприятиях всегда оказывается давление конкуренции, которые постоянно жалуются на то, что им приходится продавать продукцию ниже себестоимости. Организаторы траста всегда заявляют, некоторые, несомненно, правы, что они продавали товары ниже себестоимости. Бизнесмены говорят, что конкуренция разрушительна, и она, безусловно, разрушает предприятия, расположенные в менее выгодном положении. Цена каждого предпринимателя - самая высокая, которую он может получить на рынке за свой продукт; она может намного превышать его издержки; она может даже упасть ниже их, но только временно, поскольку, если продажи продолжат ограничивать капитал, шериф вскоре закроет двери. Успешные конкуренты постоянно оказывают давление на маргинального предпринимателя, устанавливая цену, которая приносит им прибыль, но ниже его издержек. Даже самый успешный предприниматель сталкивается с издержками и, кажется, вынужден ими руководствоваться. Он обращается к торговле и продает некоторые (не все) товары по цене, которая не приносит ему прибыли. Он расширяет свою фабрику и отправляет товары дальше, оплачивая фрахт, что означает более низкую цену на фабрике. Таким образом, расширяющийся бизнес в конце концов доходит до точки, когда он не может двигаться дальше при существующих ценах. Следовательно, взгляд делового человека на издержки заключается в том, что они определяют ценность. Это верно в том смысле, что предложение конкретного продукта на любом рынке в конечном итоге ограничено издержками маргинальных производителей или маргинальной части предложения. Но не для всех единиц продукции верно, что затраты определяют рыночную цену или равны ей. Для успешного предпринимателя

существует маржа выше затрат на значительную часть его продукции. Маржа может быть узкой или широкой, в зависимости от бизнеса. Маржа - это "прибыль", или выгода предпринимателя.

§ II. ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ЭКОНОМИСТА

Стоимость денег не является окончательным объяснением ценности

1. *Экономист должен рассматривать денежную стоимость как промежуточное, а не окончательное объяснение ценности.* Ценность всех вещей должна быть прослежена до удовлетворения, до связи благ с психическим доходом. Поскольку это верно, ценность факторов, которые использует предприятие, должна быть выведена из стоимости продукции, а не наоборот. Это не означает, что бизнесмен обманывается, полагая, что в себестоимости продукции он находит окончательное объяснение ценности. Его просто не интересует этот вопрос. Он знает, что существует множество факторов, определяющих стоимость покупаемых им товаров, но они далеки; он не может повлиять на них, и на единственной стадии его производства они, по-видимому, устанавливают цену. При некоторых покупках и на фондовой бирже необходимо тщательное распознавание и анализ самых отдаленных факторов влияния; но в целом в бизнесе используется поверхностный взгляд на ценность; заниматься другим нецелесообразно. Логический подход, однако, должен углубиться в вопрос и проследить стоимость агентов вплоть до конечной причины ценности, то есть до власти, удовлетворяющей желания. Утверждать, что цена продукта определяется денежной стоимостью факторов, значит просто откладывать ответ на вопрос о ценности; все равно нужно спросить, что определяет денежную стоимость самих этих факторов?

Стоимость агентов определяется их предельной полезностью при альтернативном использовании

2. *Спрос на любой фактор, входящий в состав продукции, отражается в повышении цены по отношению к его себестоимости на всех конкурирующих продуктах.* Образно говоря, продукты конкурируют друг с другом за факторы, которые входят в их состав. В зависимости от местоположения, качества почвы и улучшений, определенный участок земли имеет различные конкурирующие виды использования. Эти виды использования предлагают цену за землю или предъявляют на нее экономические претензии. Продукты с более высокой стоимостью превзойдут цену и исключат продукты с более низкой. Если на участке земли можно выращивать прекрасное вино, то картофель на нем обычно сажать не будут. Но если имеется такой запас земли такого качества, что она продолжает использоваться бок о бок для производства обоих продуктов, она будет иметь одинаковую стоимость и приносить одинаковую арендную плату при обоих видах использования. Наименьшая полезность, приносимая какой-либо частью предложения, определяет стоимость всех единиц измерения. Машины обычно изготавливаются для какого-то заранее определенного продукта, но часто они специализированы лишь частично и в определенных пределах могут быть адаптированы. Фабрики швейных машин были с готовностью переведены на производство велосипедов во времена наибольшего спроса, а велосипедные фабрики позже использовались для производства автомобилей. Таким образом, в целом, оборудование используется для производства продукта, в который оно вносит наибольшую ценность. Любой предприниматель, ищущий его для любого другого использования, обнаруживает, что на его "стоимость" влияют различные альтернативные варианты использования. То же самое верно для всех материалов и для всех видов труда, затрачиваемого на производство продукции. Таким образом, *издержки*

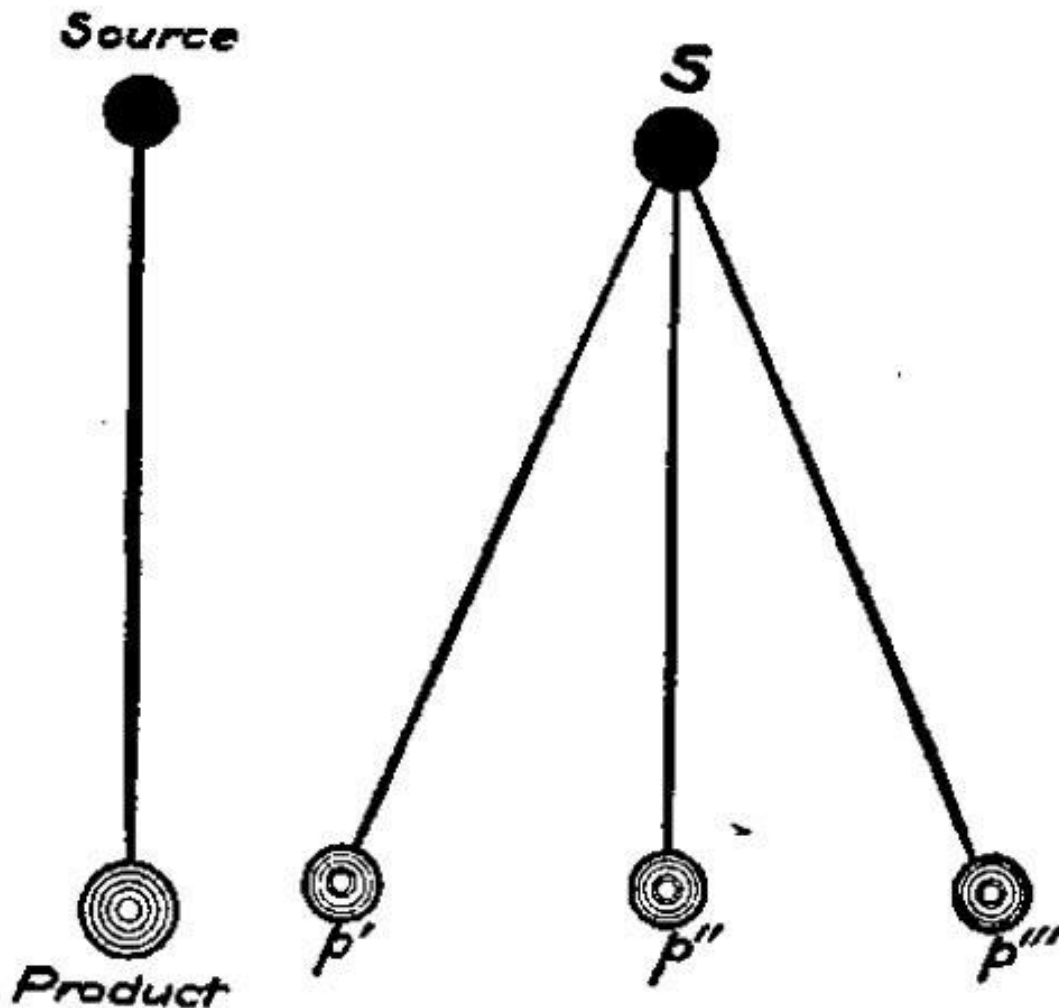
предпринимателя являются отражением способности производственного агента удовлетворять потребности во всех других видах его использования, а также в конкретном продукте, который он желает получить. Предпринимателю стоимость кажется причиной ценности продукта. Экономисту должно быть ясно, что полезность, обнаруживаемая в различных продуктах, является основой ценности факторов, т.е. затрат.

Единый источник единого продукта

3. генеалогию ценности, таким образом, можно проследить от различных промежуточных продуктов до потребительских благ. Единый продукт, имеющий единый источник поставок, наиболее четко отражает ценность непосредственно самого продукта. Обнаружение минерального источника или строительного камня хорошего качества на бесполезной земле сразу же приведет к приданию ценности источнику снабжения. Когда такая великая певица, как Аделина Патти, получает несколько тысяч долларов за каждое выступление на концерте, источником является волшебное горло певицы, а зарплата отражает полезность музыки в умах восхищенных слушателей.

Один источник нескольких продуктов

Когда один источник поставок производит несколько различных видов продукции, возникает только одно новое условие, которое вводит в заблуждение мысль и наводит на мысль об ошибке, заключающейся в том, что ценность начинается с источника (следовательно, с затрат), а не с продукта. Рассматривая продукты по отдельности, ни один из них не объясняет ценность источника, и, напротив, считается, что каждый из них имеет ценность, независимую от конкретного применения, для которого он используется. Чтобы сделать иллюстрацию максимально простой: дикарь находит в затонувшем корабле на берегу несколько железных брусков. Его собратья используют их для различных целей: для изготовления наконечников стрел, копий, ножей, топориков, мотыг, украшений, гвоздей, игл и т.д. Ценность в этом случае частично выводится через источник из альтернативных вариантов использования. Взятая вместе и рассматриваемая как одна сумма, стоимость различных продуктов полностью и исключительно отражает стоимость источника, как если бы они были объединены в один продукт. Источник ($-b/$) распределяется между каждым из продуктов в соответствии с их предельной полезностью, и поэтому стоимость различных продуктов из любого источника поставок постоянно стремится к равенству. Любая единица продукта, запрашиваемая для любых целей, должна быть оплачена в соответствии с предельной полезностью, определенной во всех заявках. Генезис ценности заключается в полезности продукта; ценность источника является производной.

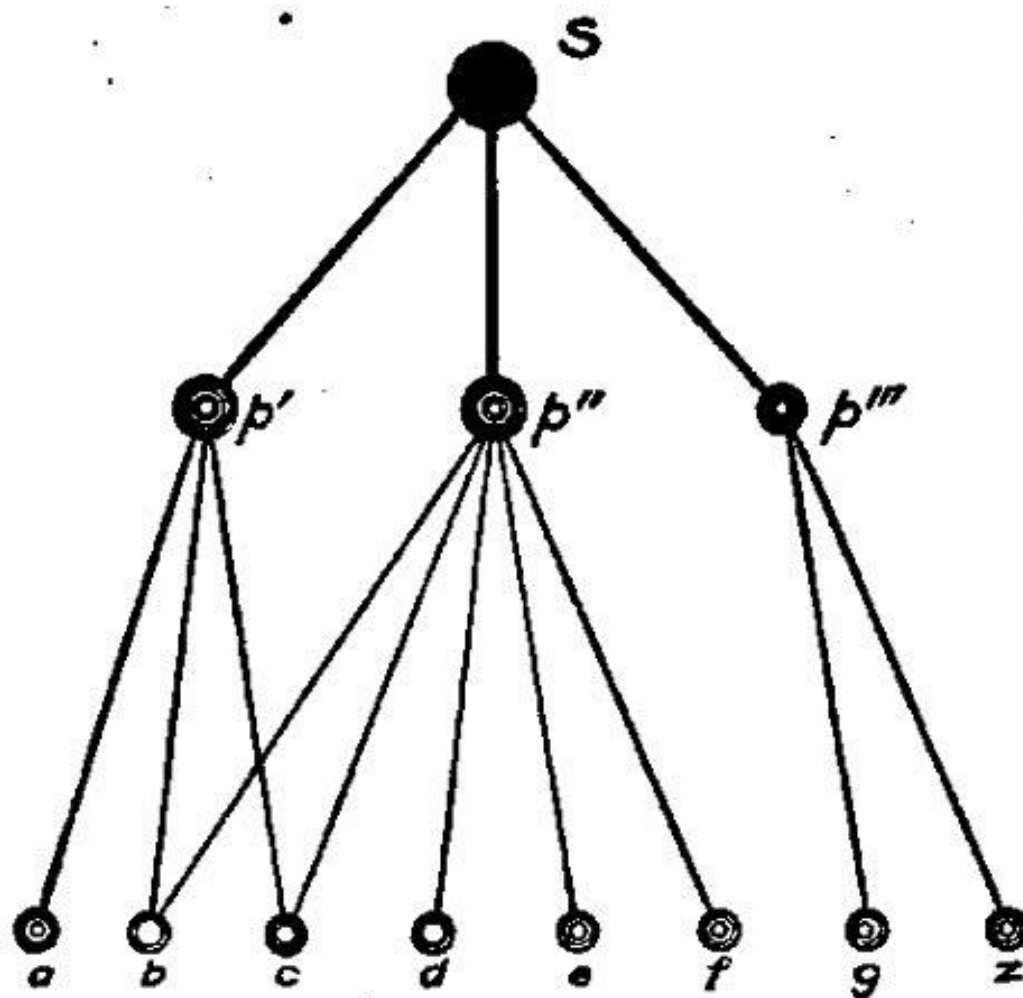


1. Один продукт

2. Несколько продуктов из одного источника

Сложные условия с промежуточными продуктами

В реальной жизни проблема гораздо сложнее, и все же при ее решении используется точно такой же принцип. На материалы постоянно проводятся торги, и через их цену корректируются требования конкурирующих продуктов. Достигается точка, когда использование какого-либо агента в определенной отрасли больше не окупается; производство другого устройства приводит к убыткам. Существует наиболее сложная взаимосвязь между многими различными отраслями, использующими одни и те же факторы, стоимость единицы продукта (в a) отражается вплоть до источника и через последовательные ссылки на наиболее удаленный продукт (z). Результатом этого является сокращение объема продаж (z) и, соответственно, использования данного агента. Более высокая цена на кожу из-за более широкого использования обуви повышает стоимость шкур и крупного рогатого скота (это увеличивает масштабы разведения крупного рогатого скота) и, таким образом, повышает стоимость фурнитуры, записных книжек, мячей для ног, кожаных ремней и любых других изделий из кожи. По мере роста цен заменители кожи и ее имитации используются для изготовления таких изделий, которые не выдерживают возросшей стоимости кожи.



3. Сложные

отношения через промежуточные продукты

Предприниматель - посредник в движении цен

Затраты являются выражением оценок потребителей

4. Предприниматель не устанавливает стоимость продуктов или агентов, а является средством, с помощью которого потребители выражают свои оценки. Предприниматель, который верно предвосхищает события и удовлетворяет вкус публики, является хорошим медиумом. Он с готовностью передает и точно фокусирует лучи общественного суждения. Тот, кто судит неправильно, - плохой медиумист. Предприниматель сам является слугой издержек. Рабочие иногда предполагают, что работодатель может диктовать заработную плату, цены и рынки, может править вещами барской рукой. За редкими исключениями, окончательный контроль в этих вопросах со стороны деловых людей очень незначителен. В основном предприниматель овладевает ситуацией, только подчиняясь ей, точно так же, как ученый и инженер обретают власть над природой, потому что они знают, когда подчиниться и как повиноваться. Потребитель, решая купить тот или иной продукт, приводит в движение волны ценности. Потребители продуктов являются истинными покупателями рабочей силы, материалов и способов использования агентов. Предприниматель должен строго соответствовать издержкам, цене, преобладающей на данный момент, иначе его конкуренты в наше время узкой маржи воспользуются этой возможностью. Предприниматель - это просто

распределитель или уравниватель затрат между всеми различными продуктами, для производства которых могут использоваться разные агенты. Если он действует эффективно, возникает прибыль.

ГЛАВА 31

ЗАКОН ПРИБЫЛИ

§ 1. ЗНАЧЕНИЕ ТЕРМИНОВ

Наиболее широкое использование термина "прибыль"

1. *Термин прибыль широко используется как любая выгода, обеспеченная любыми средствами в бизнесе.* Термины, используемые в экономике, взяты из популярного языка и различаются по значению в зависимости от контекста. Необходимо четко мыслить, чтобы полностью отказаться от некоторых слов, а при использовании других давать им более строгое определение. Широкое использование термина "прибыль", о котором только что говорилось, включает в себя все виды прибыли для отрасли: такие как проценты на капитал и заработная плата или услуги человека, владеющего отраслью. Точное мышление требует его использования в гораздо более узком смысле.

Использованная валовая прибыль от продаж

2. *Общее значение прибыли в розничном бизнесе - это валовая прибыль от данной продажи.* Продавец говорит, что, покупая товар за один доллар и продавая его за два доллара, он продает со стопроцентной прибылью. прибыль, в шутку называемая "голландский один процент". Себестоимостью считается та, которая уплачена производителю или оптовому продавцу. По различным товарным позициям к этой стоимости регулярно добавляется двадцать, тридцать или пятьдесят процентов, в зависимости от обстоятельств, в качестве прибыли продавца от продажи. Это, конечно, валовая прибыль, а не чистая, или истинная прибыль. При этом не учитываются арендная плата, проценты с капитала, наем клерка, фрахт и многие другие незначительные расходы, которые входят в стоимость содержания магазина. Часто бывает, что голландский способ подсчета ближе к истине, и что валовая прибыль составляет сто процентов. оказывается в конце года всего лишь чистой прибылью в размере одного процента. Очевидно, что это расплывчатый смысл, невозможный при обсуждении теоретических вопросов. Иногда это значение расширяют, делая прибыль суммой всей валовой прибыли от отдельных продаж в течение года или разницей между оптовыми и розничными ценами на товары, проданные в течение года.

Другое значение, придаваемое этому термину, - валовая прибыль (как указано выше) по сравнению с инвестированным капиталом. "Прибыль" в данном случае частично зависит от скорости оборота. Для иллюстрации: если сумма, вложенная в типографию, составляет 100 000 долларов, а годовой оборот - 300 000 долларов, говорят, что капитал оборачивается трижды; если бы валовая прибыль от продаж составляла в среднем двадцать процентов, она была бы равна шестидесяти процентам. на инвестиции; но если бы капитал был возвращен четыре раза, валовая прибыль составила бы восемьдесят процентов. на инвестиции.

Чистой прибыли в процентах от инвестированного капитала

3. Другое значение прибыли - это годовая чистая прибыль бизнеса по сравнению со средними вложениями капитала. Это долгий шаг к большей определенности. Если в конце года обнаружится, что после оплаты всех внешних расходов осталось отложить 10 000 долларов, это будет считаться прибылью в размере десяти процентов на вложенные 100 000 долларов. Но путаница все еще царит из-за большого разброса методов оценки затрат до определения чистой прибыли. В одном случае предприниматель арендует земли и здания, в другом - он владеет ими; в одном случае он занял деньги и учитывает проценты как затраты, в другом он свободен от долгов; в одном случае он учитывает как часть затрат предполагаемую справедливую заработную плату для себя и своих партнеров, в другом (обычно в малом бизнесе) такая надбавка не делается. Такое различие в использовании бизнеса вызывает наибольшее недоумение. Во всех этих случаях необходимо иметь в виду точные условия, прежде чем можно будет проводить какие-либо сравнения и делать какие-либо выводы относительно относительной прибыли различных отраслей.

Прибыль в экономической теории

4. В более узком и точном смысле прибыль - это чистая прибыль предприятия после подсчета арендной платы материальных агентов и контрактной заработной платы работников по преобладающим ставкам. В практическую проблему затрат и прибыли входит множество факторов, и теоретическая проблема состоит в том, чтобы точно определить, сколько следует отнести к каждому из них. В крупном бизнесе обычно практическая проблема бухгалтерского учета мало чем отличается от проблемы экономического анализа. Акционерная компания учитывает в качестве себестоимости, как часть фиксированных платежей, проценты на капитал, заимствованный либо у банков, либо у держателей облигаций. Его менеджерам выплачивается заработная плата, учитываемая как часть затрат. Чистый остаток после вычета этих и всех других расходов засчитывается в прибыль и выплачивается в виде дивидендов акционерам. Студент-экономист не пытается получить теорию прибыли, которая противоречит практике. Скорее, он пытается проанализировать прибыль в целом, точно так же, как они анализируются в тех немногих случаях, когда бухгалтерские книги ведутся надлежащим образом. Таким образом, в экономической теории прибыль - это часть прибыли любого бизнеса, которая логически связана с удачными инвестициями и хорошим управлением; прибыль - это доход, относящийся к услугам предпринимателя.

Прибыль как вид заработной платы

5. Таким образом, типичная экономическая прибыль является разновидностью заработной платы, но отличается особыми чертами. В некоторых старых трактатах по политической экономии прибыль рассматривается просто как комбинация "заработной платы руководства" и процентов на вложенный капитал. Человек, нанятый за фиксированную сумму для управления бизнесом, получает просто заработную плату по контракту. Экономическая прибыль - это не *контрактная* заработная плата, выплачиваемая не по соглашению, а беслично производимой отраслью. Прибыль, однако, является *экономической* заработной платой или доходом от услуг. По мере развития бизнеса стало видно, что работа предпринимателя имеет свой особый характер и заслуживает особого внимания. Древнеанглийское слово "предприимчивый", используемое для обозначения "авантюриста", занявшегося внешней торговлей, вполне может быть применимо к сегодняшнему организатору и руководителю бизнеса. Внешняя торговля

тогда, чаще, чем сейчас, была наиболее неопределенной, и было много шансов, что корабль будет потерян или предприятие окажется проигрышным. В самом простом бизнесе сегодня присутствует этот элемент предприимчивости в сочетании с обычным капиталом и рабочей силой. По мере развития промышленности эта особая услуга выделяется все отчетливее. В бакалейщике на углу и в менеджере маленького газетного киоска элементы предприимчивости и труда неотделимы друг от друга. В крупной оптовой фирме предприниматель рассматривается не просто как абстрактно мыслимая функция, но как отдельная и конкретная личность. Типичный предприниматель - это человек, который отдает свое время и энергию запуску бизнеса и руководству им.

§ II. ОБЗОР ТИПИЧНЫХ УСЛУГ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

Умелое использование капитала предпринимателем

1. *Предприниматель гарантирует капиталисту-кредитору фиксированный доход.* Агенты будут приносить самую высокую экономическую ренту, на которую они способны, только в руках тех, кто может использовать их с исключительным мастерством. Владельцы капитала, которые по какой-либо причине, такой как молодость, неопытность, плохое состояние здоровья, нетрудоспособность или противоречащие друг другу обязанности, не в состоянии заставить агентов приносить среднюю арендную плату, ищут тех, кто в целом может заставить агентов приносить доход выше среднего. Договор о выплате процентов между ними является взаимовыгодным, поскольку предприниматель выплачивает определенную сумму инвестору, который сам не в состоянии применить свои производственные возможности. Огромные суммы капитала сейчас вложены в руки мелких предпринимателей, таких как западные фермеры, улучшающие свои земли, строители городских домов и деловых кварталов, а также мелкие производители. Но акции и облигации корпораций дают широкий спектр инвестиций, которые варьируются от более безопасных, или капиталистических, до более неопределенных, или предпринимательских. Облигации с первой ипотекой, являясь первым требованием к доходу и имуществу, обладают наивысшим обеспечением и, как правило, приносят наименьший процент. Даже государственные облигации не являются абсолютно безопасными, и по этой причине, а также из-за колебаний их цены, даже их покупка носит характер предприятия. Акции - это тип инвестиций предприятия, дивиденды которого более неопределенны, но дают шанс на более высокую доходность, чем в среднем. Именно потому, что некоторые готовы взять на себя риск создания товаров, приносящих среднюю или более высокую доходность, другие могут спокойно наслаждаться фиксированным доходом без особых усилий и в относительной безопасности.

Страхование предпринимателем капитала кредитора

2. *Предприниматель отказывается от определенного дохода, который можно получить, ссужая свой собственный капитал, и, становясь заемщиком, предлагает свой капитал кредитору в качестве страховки.* В каждом бизнесе есть элемент неопределенности, и кто-то должен брать на себя риск. Человека с заметными способностями организатора производства редко можно долго встретить без собственного капитала. Но даже человек без гроша в кармане, который может завоевать доверие инвесторов, способен заручиться поддержкой и обеспечить необходимые средства для ведения бизнеса. Однако кредиторы в таком случае

подвергаются большему риску, чем когда предприниматель является человеком с определенными средствами, и поэтому они запрашивают более высокую процентную ставку, чем если бы они давали займы богатому человеку или богатой компании. Отчасти они являются предпринимателями. Когда, как обычно, предприниматель инвестирует часть своего собственного капитала, это является гарантией его добросовестности, своего рода страховым резервом для защиты кредитора от убытков. Первые убытки ложатся на плечи предпринимателя, и вероятность убытков для кредитора в значительной степени, хотя и не полностью, исключается. Характерной чертой современных кредитов является то, что заемщик может быть богатым, а не бедным, — часто богаче кредитора. Ипотека на недвижимость и требование кредитора к имуществу продавца обычно дают обеспечение гораздо большей стоимости, чем ссуда.

Страхование предпринимателем производства рабочего

3. Предприниматель предоставляет другим работникам определенную сумму за услуги, оказанные в отдаленных целях. При обсуждении системы заработной платы было отмечено, что большая часть труда в настоящее время затрачивается на будущие товары. Неизвестно, сколько они будут стоить месяц или год спустя, когда созреют как потребительские товары; их нынешнюю стоимость можно просто оценить. Если окажется, что они стоят немного, прибыль может оказаться нулевой или меньше, чем ничего. Предприниматель, однако, покупает услуги за наличные деньги, воплощает их в товарах и принимает на себя риск; товары могут продаваться дороже или дешевле заработной платы. Иногда с некоторой иронией говорят, что если предприниматель берет на себя риск, он очень осторожен и платит за труд так мало, чтобы не проиграть. С этой наивной точки зрения предприниматель настолько независим от рынка, что может платить много или мало, как ему заблагорассудится. На самом деле во многих случаях он мало что выигрывает, а во многих проигрывает, и проигрывает в значительной степени.

Риск, связанный с услугами предпринимателя

4. Предприниматель рискует своими собственными услугами и принимает за них неопределенный шанс вместо определенной суммы. Принимая на себя риск ради правильного ведения производства, он поддерживает себя, выражает свою веру в себя как в менеджера, который может заставить рабочую силу зарабатывать больше, чем преобладающая заработная плата, и заставить доходность капитала превышать преобладающую норму процента. Если бы это было иначе, он бы ссудил тот капитал, который у него есть, вместо того, чтобы занимать больше; вместо того, чтобы нанимать других, он бы сам искал работу в какой-нибудь другой отрасли. Мужчины постоянно переходят из класса наемных рабочих в класс предпринимателей. Это грубый и часто трагический процесс приспособления и отбора, который позволяет людям, способным к предпринимательству, продолжать эту работу и переводит других в разряд наемных работников.

Предприниматель, посредник в промышленности

5. Предприниматель является экономическим буфером; экономические силы передаются через него. В более примитивной отрасли каждый человек является наемным работником, капиталистом и предпринимателем в одном лице. По мере развития промышленности некоторые факторы затрат становятся различными, относительно стабильными и поддающимися расчету. Низкую процентную ставку, колеблющуюся от трех до четырех

процентов, можно с практической уверенностью обеспечить, вложив свои деньги в ценные бумаги хороших корпораций, в сберегательный банк или в национальные облигации. Заработная плата по контракту в каждом классе рабочей силы также устанавливается конкуренцией на том этапе, когда она является средним показателем прибылей и убытков. Предприниматель является наиболее подвижным элементом. Как специалист, принимающий на себя риск, он является пружиной или буфером, который принимает на себя и распределяет нагрузку производства. Он первым ощущает влияние меняющихся условий. Если цены на его продукцию падают, он терпит первые убытки, и он, насколько может, избегает дальнейших потерь, платя меньше за материалы и рабочую силу. В такие моменты наемные работники смотрят на него как на своего злого гения и обычно обвиняют его в снижении их заработной платы, а не общественность в отказе покупать продукт по прежним высоким ценам. Опять же, если цены растут, он выигрывает от увеличения стоимости находящихся в его руках акций, произведенных по низким ценам. Если работодатель часто производит впечатление жесткого человека, то его характер является результатом "естественного отбора". Он находится между могущественными, эгоистичными силами конкуренции, и его экономическое выживание зависит от бдительности, силы и самоутверждения. Щедрость слабого не может продолжаться долго.

Колебания прибыли

6. *Следовательно, прибыль сильнее колеблется от отрасли к отрасли и от человека к человеку, чем другие доходы.* В качестве несколько исключительного случая мелкие работодатели в таких отраслях, как выпечка и пошив одежды, могут в течение длительного времени получать за свою работу меньше, чем получают заработную плату их сотрудники. Гордость за то, что ты работодатель, и случайные шансы на большую прибыль, возможно, объясняют этот факт. Колебания рынка могут отнять у предпринимателя не только всю его "прибыль", но и все накопленное богатство. Как следствие, прибыль в другое время может быть очень высокой, поскольку мужчины не будут рисковать большими потерями, если нет шанса на большую прибыль. В то время как доход наемного работника время от времени повышается, а затем в течение длительных периодов остается неизменным, прибыль предприятия растет волнообразно. В периоды процветания доход работодателя растет с поразительной быстротой, в то время как арендная плата растет с запозданием. Но в течение многих лет работодатель снова получает доход, едва превышающий низкий процент на капитал, вложенный в предприятие, или какое-то время ведет бизнес в убыток. О прибыли такого рода не следует говорить в процентах. В большей или меньшей степени они являются чистым результатом, зависящим от квалификации предпринимателя, и не имеют фиксированного или поддающегося исчислению отношения к каким-либо капиталовложениям.

§ III. ИЗЛОЖЕНИЕ ЗАКОНА О ПРИБЫЛИ

Анτισоциальные или псевдоприбыльные действия

1. *Некоторая очевидная прибыль получена за счет антиобщественных или преступных действий.* Мошенничество, ложь, разрыв контрактов, подкуп государственных должностных лиц и многие подобные действия могут значительно увеличить доходы физических лиц. Это не прибыль, как здесь понимается этот термин, но их трудно отличить от прибыли в практической

жизни. Один человек добивается временного успеха за действия, которые позже караются как преступления; другой, виновный в аналогичных деяниях, избегает осуждения из-за отсутствия доказательств или по техническим причинам и наслаждается богатством, нажитым нечестным путем. Однако больше удач приходится на действия, выходящие за рамки этики, которые общество еще недостаточно честное, чтобы осудить, или достаточно мудрое, чтобы предотвратить. Невозможно создать свод законов, который сделал бы возможным наказание за все антиобщественные действия. Любой закон, который привлек бы к ответственности всех виновных, причинил бы вред многим невиновным. Экономический анализ может исключить из понятия прибыли выгоды, полученные такими средствами, но только всеведение может отличить их в каждом конкретном случае от "наживы".

Случайная прибыль

2. Некоторая прибыль является результатом чистой случайности или везения. Что такое везение? Результат, который не поддается расчету и достигается в условиях, когда рациональный выбор невозможен, называется удачей, за неимением другого названия. Чистая удача часто приносит человеку временную прибыль, но случайность ни в малейшей степени не определяет среднюю и постоянную прибыль. Существует как невезение, так и удача. Согласно закону случайности, при подбрасывании монеты "орел и решка" одна сторона выпадет с такой же вероятностью, как и другая, и в долгосрочной перспективе количество орлов и решек будет равным. Там, где случаев много, убытки и прибыли распределяются примерно по общему среднему показателю и могут быть устранены с помощью страхования, например, от пожара, наводнения, молнии, от болезни работодателя, которая нанесла бы ущерб бизнесу, или от его смерти, которая остановила бы его. Но многие факторы ускользают от всех попыток свести их к правилу, и случайность остается важным фактором успеха многих людей. До сих пор иногда кажется, что лучше родиться везучим, чем богатым.

Прибыль благодаря союзу случая и выбора

3. Некоторая прибыль является временной выгодой от удачного, но не совсем случайного выбора наилучшего курса. Многие случаи получения прибыли, о которых говорят, что они обусловлены случайностью, при более близком знакомстве оказываются результатом превосходства в суждениях. Небольшое преимущество в выборе время от времени дает, по-видимому, случайные выгоды. Искатель приключений, который, обнаружив золото, сразу же отправляется в Калифорнию или на Аляску, может наткнуться на золотую жилу. Это удача; но если он останется дома, то, согласно теории случайностей, более вероятно, что он споткнется о кучу пепла. В местах, где золотых приисков сравнительно много, человек выбирает между грузом свинца и мешком денег. На протяжении всей жизни есть постоянные возможности, но их нужно искать. Тот, у кого есть здравый смысл всегда оказываться в нужное время в том месте, где у него больше всего шансов наткнуться на что-нибудь хорошее, обычно получает преимущество, и люди называют это удачей. Чем больше изучаются причины успеха в целом, тем больше обнаруживается элемент выбора и тем меньше элемент удачи. Некоторые авторы считают эти временные выгоды сутью прибыли. Учитывая, что прибыль всегда возникает за счет внедрения новых и более совершенных методов, а не за счет постоянного использования более совершенных, они утверждают, что по мере того, как знание об этих методах становится общим достоянием, прибыль исчезнет. Но это, на наш взгляд, частичная правда.

Мастерство - важнейшее условие получения постоянной прибыли

4. *Постоянная прибыль возникает в результате постоянного применения превосходящего суждения.* После того, как все случайные элементы приняты во внимание, остаются различия в способностях людей и постоянная и постоянно обновляющаяся потребность в организующей силе. Прибыль, признаваемая обусловленной этими различиями в способностях точно так же, как рента обусловлена различиями в плодородии и эффективности товаров, поэтому была названа дифференциальной прибылью. Против этого термина не было бы возражений, если бы он не подчеркивал предполагаемую разницу между прибылью и рентой, с одной стороны, и процентной оплатой - с другой.

Риск потерь снижается благодаря навыкам

Некоторые авторы настолько преувеличили мысль о том, что функция предпринимателя заключается в принятии риска, что превратили ее в отрицание точки зрения о том, что прибыль зависит от способностей. Риски бизнеса - это не риски игры в кости, в которой (если честно) мастерство не играет никакой роли, а выигрыш в долгосрочной перспективе компенсирует убытки. Деловые риски подобны риску канатоходца, пересекающего Ниагару; умелый Блондин легко справляется с этой задачей, но смертельно опасен для человека с неустойчивыми нервами и конечностями. Прибыль обусловлена не рисками, а превосходным умением идти на риск. Она не вычитается из прибыли от труда, а зарабатывается в том же смысле, в каком зарабатывается заработная плата квалифицированного труда. До тех пор, пока одни люди обладают лучшими организаторскими способностями, чем другие, имеют лучшее суждение, лучше способны идти на риск, есть основания полагать, что прибыль будет продолжаться.

Прибыль - это доля, или доход, предпринимателя за его умение руководить производством и брать на себя риски. Несмотря на сложные факторы влияния, они определяются его вкладом в отрасль, по сути, так же, как и ценность любой квалифицированной услуги.

ГЛАВА 32

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРИБЫЛИ, СОТРУДНИЧЕСТВО ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ И ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

§ I. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРИБЫЛИ

Природа и определение распределения прибыли

1. *Распределение прибыли - это вознаграждение труда долей прибыли в дополнение к заработной плате по контракту.* Существенным признаком распределения прибыли является то, что дополнительная выплата зависит от чистой прибыли всего бизнеса в конце года. Это не следует путать с бесплатным подарком или с особыми привилегиями, предоставляемыми работодателем, такими как обеденные залы, ваннские комнаты или дома с низкой арендной платой. Распределение прибыли - это заранее заключенный контракт, а не бесплатный подарок. Это также не то же самое, что премия за больший объем производства, зависящая от физического продукта, от увеличения количества изделий, выпускаемых рабочими, индивидуально или группами. Премия за выработку выдается за что-то, находящееся

непосредственно под влиянием работника. На величину прибыли влияет объем произведенной продукции, но также и ряд других факторов, которые совершенно неподвластны рабочим.

Возможности распределения прибыли

2. Цель работодателя при внедрении принципа распределения прибыли - стимулировать трудолюбие работников, тем самым сокращая потери и затраты на рабочую силу и надзор. Работодатель, принимающий план, не намерен от этого ничего терять; он считает, что, если он сможет заинтересовать своих работников бизнесом, его расходы сократятся. Он предлагает разделить с ними полученную экономию. На каждом заводе имеет место большая или меньшая трата материалов, разрушение инструментов и потеря времени, которую не могут предотвратить никакие правила или штрафы. Если рабочего можно заставить проявить достаточно сильную личную заинтересованность, он будет проявлять осторожность, когда на него не обращено внимание бригадира. Продукт также может быть немного увеличен многими способами благодаря усилиям или предложениям рабочих. В некоторых случаях качество работы не может быть застраховано тщательной проверкой, а также небольшой личной заинтересованностью. Либо ответственность за неисправность не может быть установлена, либо дефект не поддается измерению ни с помощью какого легко применяемого стандарта. Забастовки предотвращаются, укрепляется хорошее самочувствие и повышается удовлетворенность, если удастся приблизить интересы работника к интересам работодателя и фактически привести их в гармонию с ними. Экономическим результатом плана, если его удастся заставить сработать, должно стать снижение затрат этих учреждений ниже того уровня, который они есть. Важнейший вопрос заключается в том, гарантирует ли это само по себе, что затраты будут меньше, чем у конкурентов, и, таким образом, даст источник, из которого рабочему может быть выплачена увеличенная сумма, фактически заработная плата. Эта дополнительная заработная плата зависит от успеха работодателя в получении чистой прибыли по итогам года.

Его успехи и неудачи

3. План распределения прибыли в настоящее время успешно работает более чем в ста фирмах Америки и Европы. Впервые этот план был опробован в Париже маляром Леклером. При покраске домов мужчины, работающие поодиночке или небольшими группами в разных частях города, часто тратят впустую материалы и время. С помощью этого нового метода Леклер заручился поддержкой рабочих, снизил издержки и увеличил прибыль. Примечательно, что план успешно реализуется той же фирмой по настоящее время. Наиболее важными примерами распределения прибыли в Соединенных Штатах являются фабрики Pillsbury Mills в Миннеаполисе, мыловаренные заводы Procter and Gamble в Айворридейле, О., и Nelson Mfg. Co. в Леклере, Иллинойс. В некоторых случаях и производитель, и рабочий высоко ценят систему. Н. П. Гилман, автор книги "Распределение прибыли", оценивает соотношение успехов очень высоко. Другие заявляют, что неудачи в основном упускаются из виду, и их очень много. Доля бизнеса, осуществляемого таким образом, невелика. Сто фирм - это очень малая доля в один процент. из общего числа фирм в Германии, Франции, Англии и Америке. Еще более важным фактом является то, что этот метод оплаты труда не получил распространения в течение десяти лет, предшествовавших 1900 году.

Возражения и трудности при распределении прибыли на практике

4. *Неспособность увеличить долю прибыли объясняется возражениями как со стороны работодателя, так и со стороны работника.* На стороне рабочего есть трудности с ведением бухгалтерского учета. Он подозрителен, и ему не хватает знаний о бизнесе. Если в конце года бухгалтерские книги не показывают прибыли, работник теряет уверенность, считает план простым обманом и отвергает его. Более того, план ограничивает свободу работника конкурировать за более высокую заработную плату путем смены места работы. Практически необходимо сделать продолжительность трудового стажа условием распределения прибыли. Рабочим, приходящим и уходящим, проработавшим всего несколько месяцев, не может быть позволено делиться; процент, выделяемый остальным, увеличивается с увеличением продолжительности работы. Таким образом, всякий раз, когда люди практически подвергаются штрафу (равному сумме разделяемой прибыли), если они соглашаются на более выгодное положение, возникает опасность скрытого снижения заработной платы. Этот план имеет тенденцию к распаду профсоюзов, что является одной из причин, по которой он нравится работодателям, и является причиной того, что организованный труд выступает против него. Работодатель, со своей стороны, возражает против вмешательства в его управление, хлопотной проверки бухгалтерских книг и постоянного ворчания и жалоб со стороны рабочих. Это делает известным размер его прибылей; если они велики, реклама его успеха провоцирует конкуренцию; если они невелики, реклама наносит ущерб его репутации и снижает стоимость его собственности. Учитывая все эти трудности, неудивительно, что, хотя план часто начинается многообещающе, он обычно теряет свою эффективность после короткого испытания. Методы ведения бизнеса строго подчиняются принципу выживания наиболее приспособленных. Благодаря конкуренции и выживанию фирм, внедряющих усовершенствования, более совершенные методы должны в конечном итоге вытеснить более дешевые. Если метод не находит распространения после того, как он был опробован в течение пятидесяти лет, и все могут свободно его применять, ему должны быть присущи какие-то дефекты. Таким должен быть наш вывод относительно распределения прибыли.

Ущербный характер распределения прибыли

5. *Обычно лучше, чтобы заработная плата зависела от эффективности работника, а не от прибыли всего бизнеса.* Самый сильный мотив к эффективности присутствует, когда вознаграждение напрямую связано с усилиями, а не с каким-либо результатом, лишь незначительно находящимся под контролем работника. При распределении прибыли добавленная доля лишь частично обусловлена увеличением усилий работника. Труд - это всего лишь одна из групп затрат. Прибыль является чистым результатом многих факторов. Главным из них является мудрость предпринимателя при планировании и ведении бизнеса. "Прибыль" может быть ничтожной, хотя рабочий может прилагать все усилия. Таким образом, план является реакционным, не соответствующим общему прогрессу системы заработной платы, которая постоянно стремится к централизации ответственности, передаче риска в руки компетентных менеджеров и к тому, чтобы обеспечить рабочему определенную сумму авансом, настолько высокую, насколько позволяют условия. Система премий, или премиальных выплат за выработку, в большинстве случаев дает лучшие результаты и быстро распространяется. Она более обоснованна по концепции и лучше работает на практике. Эта надбавка зависит от увеличения рабочим производительности его конкретной машины или процесса по сравнению со стандартом, основанным на опыте определенного периода.

§ II. СОТРУДНИЧЕСТВО ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

Цель сотрудничества производителей

1. *Кооперация производителей - это объединение работников в самозанятую группу с целью покончить с любым другим предпринимателем, кроме них самих, и обеспечить себе прибыль.* Его цель не состоит в том, чтобы свести к нулю какую-либо отдачу от капитальных вложений. Капитал может быть взят займы либо у посторонних лиц, либо у отдельных кооператоров, и ему выплачиваются оговоренные проценты отдельно от прибыли. Источник прибыли следует искать в сбережении того, что работник рассматривает как ненужное перекачивание прибыли в карманы работодателя. Надежда состоит в том, что функция предпринимателя (если будет признано, что у него есть какая-либо полезная функция) будет выполняться работниками коллективно или через их представителей. Они берутся обеспечивать работу мозга так же, как и мышц, управление так же, как и ручную работу. Надежда состоит даже в том, чтобы увеличить прибыль за счет усиления стимулов для работников и экономии на трениях, спорах и забастовках.

Его ограниченный успех

2. *Практически план был составлен так, чтобы работать в сравнительно небольшом количестве простых отраслей.* Наиболее заметными примерами успешного сотрудничества в Америке были бондарные магазины в Миннеаполисе. Существовала простая проблема затрат, небольшого количества однородных материалов, моделей и качеств продукции, небольшого количества станков и большого количества ручного труда, простых, хорошо известных процессов, надежного местного рынка. Мистер Ллойд в своей недавней книге описывает многие успешные общества в Англии, но все они относятся к простому виду промышленности, такому как сельское хозяйство и молочное скотоводство. Во всей отрасли промышленности этот метод организации практически не приносит прогресса. Большинство экспериментов провалились, и успешные из них часто становятся обычными акционерными компаниями с наиболее способными людьми во главе. Следовательно, теряя или зарабатывая деньги, почти все они прекращают свое существование как предприятия, работающие совместно. Этот результат опроверг пророчества многих мудрецов семидесятипятилетней давности. Во времена Джона Стюарта Милля возлагались большие надежды на будущее производственного сотрудничества, которое считалось решением всей социальной проблемы.

Его главная трудность

3. *Основная трудность производственного сотрудничества заключается в обеспечении управленческих способностей высокого порядка.* Не существует пробного камня для определения бизнес-таланта, нет способа выбрать его с какой-либо определенностью до начала испытания. Этот отбор затрудняется в кооперативных цехах из-за зависти и соперничества, а также из-за политики среди рабочих. Человеку, выбранному таким образом своими товарищами, почти невозможно обеспечить соблюдение дисциплины. В кооперации иногда развиваются хорошие деловые способности, которые, возможно, оставались бездействующими при системе заработной платы; некоторые рабочие, проявляющие необычные способности, перестают быть ремесленниками. Но нежелание рабочих платить высокую заработную плату приводит к потере способных менеджеров. Продемонстрировав свои способности, лидеры переходят в конкурирующие отрасли, где их функции не пользуются

такой дурной репутацией и где можно получать более высокую заработную плату; или они начинают бизнес самостоятельно, имея возможность легко получить контроль над необходимым капиталом.

Кооператоры недооценивают функцию предпринимателя

4. Большинство схем сотрудничества страдают от отсутствия хорошей теории, неспособности работников увидеть важность услуг предприятия. Большинство мужчин очень несовершенно анализируют производственный процесс. Они видят, что большая часть продукта достается не рабочим; они видят, что общая сумма достается предпринимателю, и они игнорируют тот факт, что сюда входят стоимость материалов, проценты с капитала и побочные расходы. Они также игнорируют тот факт, что функция предпринимателя является производительной и важной. Теория эксплуатации, или грабежа, объясняющая прибыль работодателя, очень часто воспринимается рабочими в более или менее расплывчатой форме. С коллективом умных и абсолютно честных работников, остро осознающих правду, опасности и риск предприятия, сотрудничество было бы возможно во многих отраслях, где сейчас его нет. Схемы сотрудничества производителей обычно натываются на неожиданную ловушку. Когда беспечная и самоуверенная армия вторгается во вражескую страну, не зная ее географии, без карты и без лидеров, прошедших проверку на поле боя, результат можно легко предвидеть.

§ III. СОТРУДНИЧЕСТВО ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

Природа и виды потребительского сотрудничества

1. Сотрудничество потребителей - это объединение нескольких покупателей с целью сохранения для себя прибыли продавцов или агентов. Существует много форм потребительского сотрудничества, но основными из них являются: (1) продажа товаров (розничные магазины).; (2) для обеспечения страхования (кооперативные страховые компании); (3) для предоставления кредита или капитала (кооперативные банки). Это также продуктивные предприятия, поскольку работа продавца повышает ценность товара, страховая компания и ее агент оказывают реальную услугу, прибыль небольшого банка, как правило, зарабатывается справедливо при существующих условиях. Термины "Сотрудничество производителей и потребителей" просто противопоставляют ту часть производственного процесса, которая осуществляется. Сотрудничество производителей связано с более ранними этапами, которые обычно прекращаются, когда продукт передается оптовым или розничным торговцам. Сотрудничество потребителей (часто называемое дистрибьюторским сотрудничеством) связано с более поздними этапами - передачей потребительских товаров (редко также производственных агентов) в руки конечного потребителя. Это придает товарам ту же ценность, что и розничный торговец. Единственное, в чем партнеры этого класса уверены, когда начинают свою деятельность, - это в том, что услугами или продуктами, которые они намерены поставлять, воспользуется некоторое количество потребителей; отсюда и название.

Дороговизна конкурентного коммерческого бизнеса

2. Отходы конкурентного коммерческого бизнеса являются источником, из которого, как ожидается, будут поступать сбережения кооперативного предприятия. Для розничного дилера это большие затраты на привлечение большого количества клиентов. Аренда

складского помещения, наем клерка, проценты на вложенный капитал - это фиксированные платежи, которые могут быть выплачены только при условии регулярного оборота запасов. Чтобы привлечь клиентов, дилер должен иметь хорошо расположенный магазин, размещать рекламу, работать в течение длительного времени и платить праздным продавцам. Часто ему приходится предоставлять кредит, поднимая цену настолько, чтобы покрыть расходы на ведение бухгалтерского учета, инкассацию, плохие счета и потерю процентов. Предпочтения, прихоти общественности, отсутствие суждений и бизнес-анализа делают эти сборы необходимыми. Есть много сообществ, где было бы невозможно вести бизнес за наличные даже по значительно более низким ценам. Клиенты требовательны и требуют дорогостоящей доставки небольших посылок; двум лошадям и вознице приходится преодолевать две мили, чтобы доставить катушку ниток или полдюжины апельсинов. Частая смена моды и переход покупателей из одного магазина в другой всегда делают торговца неуверенным в своей торговле. Ряд покупателей, взаимно соглашающихся платить наличными, совершать покупки в определенное время, размещать все свои заказы в одном магазине, ходить в более дешевое место, в переулок или в подвал, могут значительно сэкономить на этих расходах при одном условии: если менеджмент приблизится по своей эффективности к эффективности обычного конкурентного бизнеса. Несмотря на все эти преимущества, при неэффективном управлении конечные затраты будут не меньше, чем в обычном бизнесе.

Более успешные магазины для сотрудничества

3. Несмотря на возможности экономии, большинство магазинов, основанных на сотрудничестве, терпят крах из-за отсутствия надлежащего менеджмента. Сначала обратите внимание на более значительные успехи. С 1842 года, с которого оно и началось, движение кооперативных магазинов неуклонно развивается в Англии, где десятки обществ розничной торговли объединены в федерацию и владеют крупными оптовыми магазинами. Многолетний опыт выработал хорошие методы и консерватизм, почти немыслимый для американского ума. Это практически крупные акционерные компании, в которых человек может купить акцию по небольшой цене и стать покупателем по обычным ценам, получая позже дивиденды в соответствии с суммой своих покупок. Магазины сотрудничества в американских университетах, как правило, успешны, очевидно, потому, что они не сотрудничают. Некоторые занимаются политикой и идут путем нечестивых. Выжившие попадают в руки профессорско-преподавательского комитета, который пытается нанять эффективного менеджера и управляет бизнесом как общественный фонд без получения частной прибыли. Расточительность многократных заказов на учебники для использования классом, количество которых определено заранее, и сравнительно однородный характер поставок особенно облегчают экономию в этом случае. Однако большая часть услуг кооперативного магазина является косвенной; это снижает и регулирует цены в магазинах поблизости.

Сбои и их причины

Почти все магазины Granger, открывшиеся тридцать лет назад в большом количестве, и большинство магазинов сотрудничества американских рабочих обанкротились. Неудачу легко объяснить незнанием опасности, отсутствием гармонии, продажей в кредит и неэффективным менеджментом. Потери от конкурентного бизнеса отчасти являются налогом, налагаемым на людей (взятых коллективно) из-за отсутствия у них методов ведения бизнеса; сообщество недостаточно умно, честной самоотверженно, чтобы вести бизнес наиболее экономичным

способом. Отчасти это цена, заплаченная за разнообразие и перемены, а также за заветное американское право "пинать" — то, что сотрудникам кооперативного магазина трудно сделать, не навредив себе.

Распределение прибыли и сотрудничество по отношению к предпринимателю

Постоянная потребность предпринимателя

4. *Опыт применения этих планов подтверждает анализ функции предпринимателя: чистая прибыль - это заработок от продуктивной услуги.* Сравнивая эти три плана, можно увидеть, что они схожи в стремлении заставить работников делиться частью прибыли, изменить направление, по которому будет направляться прибыль. Первый способ создавал бы прибыль усилиями рабочих и отдавал бы им часть сбережений. При втором коллективные работники выполняли бы работу предпринимателя на фабрике и получали бы его вознаграждение. В третьем случае коллективные покупатели выполняют работу продавца и сэкономят его прибыль и другие расходы. Последнее сделать проще всего. Следующей по сложности является разделение прибыли, а сотрудничество производителей труднее всего реализовать на практике. В некоторых случаях, при определенных условиях, услуги предприятия могут быть более экономичными, чем в настоящее время, поскольку потери велики. Но принимая людей такими, какие они есть, и вещи такими, какие они есть, в большинстве мест услуги предпринимателя необходимы и должны быть оплачены. Его вклад в успех отрасли зависит от его характера и способностей, и его можно теоретически и практически отличить от вклада, вносимого рабочими. Ничто, кроме изменений в природе человека, в образовании и морали, не может уменьшить необходимость в его служении.

ГЛАВА 33

МОНОПОЛЬНАЯ ПРИБЫЛЬ

§ 1. ПРИРОДА МОНОПОЛИИ

Трудность определения значения слова "монополия"

1. *Термин "монополия" используется широко и во многих смыслах.* В популярной дискуссии монополия означает почти любую богатую корпорацию или власть, которой обладает корпорация, власть, которая обычно считается репрессивной. Даже экономисты придерживались самых расплывчатых представлений о монополии. Недавний рост трстов и монополий дал большое количество новых фактов, имеющих отношение к этому предмету, но все последовавшие за этим дискуссии общественности и экономистов не привели к согласию относительно полностью удовлетворительного определения. Когда использование не установилось на каком-либо одном значении, выбор определения в определенной степени произволен, хотя он может руководствоваться логикой и соображениями целесообразности. Давайте сформулируем различные значения и укажем на то, которое было принято в этом обсуждении.

Монополия - это не просто дефицит

2. *Монополию не следует использовать как синоним дефицита.* Дефицит - это существенное условие любой ценности. Самые простые вещи — кирпичи, песок, самый обычный неквалифицированный труд — не имели бы никакой ценности, если бы не существовало определенной степени дефицита по сравнению с потребностями, которые могут быть удовлетворены. "Монополия", что бы еще она ни означала, всегда передает идею какого-то исключительного вида дефицита, дефицита, частично обусловленного каким-то источником или причиной, которых обычно нет. Плохой практикой в определении является применение двух слов к одной идее, оставляя другую идею без названия, как это делается, когда монополия становится синонимом дефицита. Необходимы оба слова. Такое употребление, к сожалению, распространено в экономической литературе. Многие авторы-экономисты, например, называли землевладение монополией, утверждая, что земля, будучи произведением природы, не может быть увеличена людьми, и поэтому ее всегда должно быть мало. Даже если бы было правдой, что в экономическом смысле земля может быть произведена человеком, здесь все равно возникла бы путаница между общим классом товаров и особой вещью. Тот факт, что конкретное поле не может быть продублировано, не создает монополии на землю в целом, так же как существование пустынных земель в Аризоне не делает землю бесценной или бесплатным благом. Землевладелец также не является монополистом, как и владелец ценной машины. Владельца сорока акров земли стоимостью в четыреста долларов или владельца деревенского участка стоимостью в сто долларов вряд ли можно назвать монополистом. Без Разбора использовать слово "монополия" по отношению к землевладению приводит к абсурду. Ни простой дефицит, ни ограничение естественных запасов не следует называть монополией, когда собственность распределена и объединения между владельцами не существует.

Монополия - это не просто превосходящая экономическая мощь

3. *Способность превосходных материальных агентов и квалифицированных работников обеспечивать более высокую прибыль, чем у бедных, не является монополией.* Свободная конкуренция, предполагаемая в абстрактных дискуссиях о ценности, означает не равные возможности или эффективность, а юридическую свободу и личную готовность продвинуть производственного агента на самое высокое промышленное место, которое он способен занимать. Каменистое поле не конкурирует с плодородным в том смысле, что оно может приносить те же плоды. Поле, пригодное только для выращивания картофеля, не конкурирует с теми редкими и любимыми местностями, где можно выращивать лучшие вина. Садовник, зарабатывающий два доллара в день, не может конкурировать с квалифицированным врачом с доходом в двадцать тысяч долларов в год, поскольку у него нет для этого экономических возможностей; но он *волен* конкурировать (как и владелец каменистого поля), если только закон, кастовое, классовое законодательство, социальные предрассудки или какой-либо другой объективный фактор не запрещают. Однако все, что мешает труду или капиталу покупателей или продавцов найти применение, для которого они приспособлены, наносит ущерб свободной конкуренции. Использовать термин "монополия" для обозначения любого ограничения экономических возможностей - значит распространять его на любой случай стоимости. Использовать его для обозначения высокой заработной платы квалифицированных рабочих там, где между ними не существует профсоюза для подавления конкуренции, - значит превращать его в бесцветный синоним дефицита. Оно должно быть ограничено более узким и эксклюзивным использованием. Некоторые особые виды ограничений должны быть связаны с идеей монополии.

Монополия заключается в едином контроле

4. *Ограничение, связанное с монополией, связано не с экономическими возможностями, а с владением и контролем.* Происхождение этого слова от греческого указывает на общую мысль: *monos* - один, *poléo* - продавать, единственный продавец, единственный источник предложения на данном рынке. Этот термин впервые был использован в Англии для обозначения специальных монопольных грантов или патентов короны на производство определенных товаров, таких как мыло, свечи и т.д. Политическая власть государства создала и защитила монополию. Эта политика в ограниченной степени проводится сегодня для поощрения изобретений, при выдаче патентов и авторских прав. В текущем определении "Исключительное право, власть или привилегия иметь дело с каким-либо товаром или торговать на каком-либо рынке" термин "ведение дел" выбран правильно, поскольку он достаточно широк, чтобы охватывать случаи как покупки, так и продажи, и включает власть, полученную как из политических, так и из других источников. Но термин "исключительный" является слишком абсолютным, не допускает никаких градаций и делает определение применимым только в самых редких случаях.

Определение монополии

Монополия ограничивает предложение

5. *Монополия - это такая степень контроля над предложением товаров на данном рынке, что продавец получит чистую прибыль, если часть будет удержана.* Каждый производитель контролирует некоторых агентов и некоторую часть поставок продукции; но обычно доля, контролируемая кем-либо, настолько мала, что полное изъятие ее из продажи не привело бы к сколько-нибудь заметному росту рыночной цены. Производитель в таком случае регулирует свои действия так, как если бы рыночная цена была установлена вне его контроля, и он полностью использует своих производственных агентов до тех пор, пока издержки не сравняются с ценой на предельную единицу продукта. Квалифицированный рабочий, получающий пять долларов в день, теряет эту сумму каждый день простоя. Землевладелец, чья земля может получать конкурентоспособную ренту в десять долларов за акр, должен брать эту сумму или меньше, или вообще ничего; он не может получить больше. Как может чистая прибыль когда-либо быть получена от продажи меньшего размера? Поскольку сокращение предложения приводит к повышению цены, возможно, как видно из парадокса стоимости, возникновение ситуации в случае с некоторыми товарами, когда меньшее количество единиц дает большую сумму на рынке, чем большее количество единиц. Но интерес продавца заключается не в увеличении общего объема продаж, а в увеличении чистой прибыли. Чистая прибыль, являющаяся произведением количества проданных единиц, умноженного на прибыль от каждой единицы, увеличивается гораздо более быстрыми темпами, чем общий объем продаж. Следовательно, существование монопольной власти в той или иной степени зависит от нескольких факторов: эффекта сокращения предложения, приводящего к повышению цен, влияния на издержки, количества единиц, остающихся во владении одной договаривающейся стороны, и возможности помешать другим увеличить предложение позже, чтобы получить прибыль за счет более высоких цен.

§ II. ВИДЫ МОНОПОЛИИ

Источники монопольной власти

Политическая монополия

1. *Монополия получает свою власть из политических, экономических и коммерческих источников.* Политическая монополия черпает свою силу контроля из специального гранта от правительства, запрещающего другим заниматься этим бизнесом. Типичная политическая монополия - это та, которая обеспечивается патентом короны, дающим исключительное право на ведение определенного бизнеса. Второй вид - это те, которые предоставляются патентом на изобретение или авторским правом на книги, целью которых является стимулирование изобретений, исследований и писательской деятельности путем предоставления полного контроля и защиты правительства изобретателю и писателю или их правопреемникам. В этом случае монополист социально заслужил привилегию; она не дается даром. Более того, патент ограничен по времени, срок его действия истекает, и он становится общественным достоянием. Третий вид - государственная монополия с целью получения дохода. Во Франции правительство контролирует торговлю табаком, и высокая цена, взимаемая за табак, позволяет монополии приносить большой доход. Четвертый вид - это общественные франшизы на общественные услуги, такие как уличные железные дороги, освещение, газоснабжение, водопровод и т.д. Они предоставляются частным капиталистам, чтобы побудить их вкладывать капитал во что-то, имеющее общественную полезность.

Экономическая монополия

Экономическая монополия возникает, когда собственность на дефицитные природные ресурсы, такие как шахты, земля, водные ресурсы, переходит под контроль одного человека или одной группы людей, которые договариваются о цене. Экономическая монополия является результатом частной собственности, которая не одобряется правительством или обществом. Это исключительный случай, учитывая весь спектр частной собственности, но он важен. Нефтяные скважины, охватывающие основные источники мировых поставок, перешли под единый контроль. Одна корпорация может контролировать столько богатейших железных рудников страны, что сможет установить цену, отличную от той, которая сложилась бы при конкуренции. Угольные шахты, особенно такого специфического и ограниченного вида, как антрацитовые, по-видимому, легко становятся объектом монополизации. Экономическая монополия переходит в политическую монополию, такую как патенты и франшизы. Частная собственность - это политический институт, призванный способствовать социальному благосостоянию, и лишь в редких случаях какая-либо конкретная собственность является монополией. Частный контроль над огромными природными ресурсами, несомненно, был бы запрещен, если бы это было предусмотрено заранее.

Коммерческая монополия

Коммерческая монополия, по-разному называемая договорной, организованной или капиталистической монополией, возникает там, где люди объединяют свои богатства, чтобы контролировать рынок, подавлять или запугивать оппозицию и не допускать или ограничивать конкуренцию одним только размером своего богатства. Эти различные виды настолько сливаются друг с другом, что их не всегда можно различить на практике. Патент может помочь капиталистической монополии получить контроль над рынком; большое богатство может позволить компании получить контроль над редкими природными ресурсами.

Особые классы монополий

2. Монополии для специальных целей могут быть классифицированы также как продающие и покупающие, производящие и торгующие, долгосрочные и временные, общие и местные.

Термины "Монополия на продажу" и "монополия на покупку" объясняют сами себя, хотя последнее противоречит этимологии. В условиях бартера монополия на продажу и монополия на покупку были бы одним и тем же в двух аспектах. Монополия на продажу гораздо более распространена, но с ней может быть связана монополия на покупку. Крупная нефтеперерабатывающая корпорация, которая продает большую часть продукта, может различными методами добиться успеха в вытеснении конкурентов, которые хотели бы покупать сырую нефть. Таким образом, она становится практически единственным источником сбыта нефтепродуктов, и владельцы земли, таким образом, должны разделить свою собственность с покупательной монополией, принимая, в определенных пределах, цену, которую она устанавливает. Компания Гудзонова залива, занимавшаяся торговлей мехами, обладала практически такой властью в Северной Америке. Можно найти множество примеров, однако, по сравнению с монополиями на продажу, монополии на покупку встречаются редко.

Производственная монополия - это монополия, контролирующая производство или источник поставок товара; торговая монополия - это монополия, контролирующая пути торговли между источником и потребителями. Монополии бывают длительными или временными, в зависимости от продолжительности контроля. Гораздо большее их количество носит временный характер, поскольку высокие цены сильно стимулируют усилия по развитию других источников поставок. И все же средняя прибыль монополии может быть большой на протяжении ряда периодов высоких и низких цен. Монополии бывают общими или локальными, в зависимости от протяженности территории, на которой ощущается их власть. На максимуме, когда транспортные и другие издержки наиболее эффективно препятствуют конкуренции, монопольная власть стремится к нулю на границе конкурентной территории.

Относительность монополии

Испытание монополии

3. Степени влияния на цену зависят от различной степени контроля; монополия - термин относительный. Термин "монополия" по своему происхождению относится к единственному продавцу; но в концепции есть и другие соображения. Монополия относится также к объему контролируемого предложения. Частое использование прилагательных частичный, ограниченный и виртуальный являются подразумеваемыми, но обычно излишними признаниями относительного характера монополии. Владение определенным ножом, карандашом, книгой делает человека их единственным продавцом, но не дает монопольной власти, поскольку право замены практически абсолютное; благосостояние никого в сколь-нибудь заметной степени не зависит от этого конкретного карандаша. Владение важной частью целого вида товаров дает больше возможностей влиять на стоимость. Тот, кто владеет большей частью желаемых строительных площадок или домов в городе, может выиграть, если время от времени сдавать одну из них в аренду, чтобы заключить более выгодные сделки с арендаторами. Профсоюз может контролировать большую часть предложения рабочей силы того или иного вида в городе. Но проверка монополии заключается в том, что выгода достигается за счет более высокой цены и меньшего объема продаж. Это начинается с того момента, когда появляется мотив ограничить предложение в соответствии с парадоксом

ценности. Контроль над целым видом товаров дает власть устанавливать цены, ограниченную только заменой товаров. Даже если бы один человек контролировал весь уголь и древесину на любом рынке, цены на них все равно были бы ограниченными. Если бы существовал только один возможный источник поставок мяса, большинство людей могли бы жить без мяса. Таким образом, можно видеть, что монополия на большие виды товаров постепенно переходит из одного сорта в другой. Это вопрос как качества, так и количества. В большей или меньшей степени он присутствует в различных отраслях промышленности, и, как отмечалось в предыдущем параграфе, он варьируется во времени и на территории.

§ III. УСТАНОВЛЕНИЕ МОНОПОЛЬНОЙ ЦЕНЫ

Силы, регулирующие конкурентоспособные цены

1. Конкурентоспособный производитель получает самую высокую цену, которая позволит ему избавиться от своего продукта. Предприниматель стремится получить за свой продукт самую высокую цену, которую может позволить рынок. Его способность продолжать получать прибыль по более низкой цене не побуждает его снижать цену, если только это снижение не отвечает его интересам. Обычный конкурирующий производитель ограничен в своей цене двумя причинами: во-первых, его покупатели могут полностью прекратить покупать такие изделия и могут заменить их другими товарами, если цена окажется слишком высокой; во-вторых, они могут покупать у других продавцов. Между его желанием поддерживать цену на высоком уровне и желанием клиента покупать как можно дешевле, цена фиксируется на таком уровне, когда у других нет стимула вмешиваться и снижать его продажи, или у него самого искать более выгодный рынок сбыта. В этих условиях может существовать потенциальная, но очень ограниченная монопольная власть. Единственный аптекарь в маленьком городке может иногда получать грабительские цены от определенных клиентов во времена острой нужды, но таким образом он откажется от большей части своих привычек и соблазнит прийти более честного и менее жадного конкурента. Таким образом, когда люди и капитал могут свободно приходить и уходить, это приводит к средней или нормальной отдаче для способностей и агентов определенного уровня. Цены достигают равновесия, когда каждый продает свой общий продукт.

Усиление контроля монополии над ценами

2. Там, где монополия существует в большей или меньшей степени, меньше оснований опасаться потери обычаев конкурентами. Степень контроля определяет страх перед конкурентами. Если контроль слабый, то очень небольшое повышение цены привлечет конкурентов. Монопольная прибыль в этом случае либо должна быть очень маленькой, либо она будет очень непродолжительной. Те, кто находится снаружи и контролирует большое предложение, будут соблазнены большой прибылью, чтобы сразу же продать его и увеличить как можно быстрее. Даже там, где большая часть предложения находится под одним контролем, страх замены накладывает ограничение на требуемую цену. Если бы контроль был распространен на все богатство, монополист был бы абсолютным деспотом в жизни своих собратьев. Но при нынешнем положении дел монополист, как и конкурент, стремится получить цену, которая дает максимальную выгоду. Монополист, однако, находится в более или менее благоприятном положении, поскольку он может значительно повысить свою цену, прежде чем

потерять большую часть своих клиентов. Многое зависит от того, увеличиваются или уменьшаются издержки по мере роста производства. Там, где значительное увеличение объема производства значительно снижает себестоимость, более низкая цена может привести к увеличению разницы между себестоимостью и ценой продажи. Следовательно, общая монопольная цена не является неограниченной. Это выше, чем конкурентоспособная цена, если сохраняется та же себестоимость производства. Предположительно, она может быть ниже прежней конкурентной цены, если эффект объединения значительно снизит себестоимость и оправдает значительное увеличение объема производства.

Дискриминационные монопольные ставки

3. Монополия часто стремится избежать общей рыночной цены и регулирует свою стоимость на каждом небольшом рынке отдельно. Это наиболее важный аспект проблемы монополии и наиболее важная модификация только что изложенного принципа. Рыночная цена - это выражение наименее срочного спроса, который помогает удовлетворить данное предложение. Это принцип, согласно которому на данном рынке может быть только одна цена одновременно. Пекарь обычно продает буханку по одной и той же цене каждому, кто покупает определенное количество. Однако, если бы у него была монополия на поставку хлеба, он мог бы иметь дело с каждым покупателем отдельно, выясняя путем личного расследования жизни граждан и с помощью группы детективов, сколько каждый может или хотел бы заплатить, вместо того чтобы обходиться без хлеба. Таким образом, монополии придерживаются политики варьирования цен, хотя обычно и менее требовательной, чтобы иметь возможность получать максимально возможную прибыль. Под названием "взимание платы за проезд" это практикуется железными дорогами как местная и личная дискриминация. Поскольку выносливость некоторых сообществ и отдельных людей выше, чем у других, бремя переносится на спину, делаясь не таким легким, а настолько тяжелым, насколько каждый может быть вынужден нести.

Низкие ставки для уничтожения конкурентов

Крупные монополии, занимающиеся торговлей сырьевыми товарами, используют адаптацию этого метода для уничтожения мелких конкурентов, которые в пределах определенного района продают товары по цене ниже монопольной. Цены в этом сообществе внезапно снижаются ниже себестоимости до тех пор, пока после разорения мелкого конкурента монопольная ставка не восстанавливается, возможно, выше, чем раньше. Страх постигнуть подобную участь удерживает других от попыток конкурировать, даже когда цены очень привлекательны и приносят высокую монопольную прибыль.

Источник монополистической прибыли

Прибыль от монополии может быть объяснена обычными законами стоимости, однако очевидно, что она формирует особую экономическую и социальную проблему. По-видимому, они обусловлены не заслугами предпринимателя в увеличении производства, а его успехом в его ограничении. Следовательно, в них присутствует антисоциальный элемент, которого нет в прибылях обычной промышленности. Это заслуживает дальнейшего и более пристального изучения.

ГЛАВА 34

РОСТ ТРАСТОВ И ОБЪЕДИНЕНИЙ В СОЕДИНЕННЫХ ШТАТАХ

§ 1. РОСТ КРУПНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В СОЕДИНЕННЫХ ШТАТАХ

Различие между крупным капиталом

Крупное производство

И монополия

1. При обсуждении так называемой проблемы доверия необходимо различать три вещи: крупный индивидуальный капитал, крупное производство и монопольную власть. Капитал в смысле ценных агентов присутствует как в самой маленькой, так и в самой крупной отрасли, и каждый владелец, от мелкого лавочника до самого богатого держателя облигаций, является капиталистом. Однако в популярной дискуссии это слово часто подразумевает большое богатство в одних руках, хотя это богатство может быть инвестировано в большое количество мелких отраслей промышленности. Крупное производство - это концентрация капитала в крупных отраслях промышленности. Капитал может быть таким же, как и раньше, собственность может быть широко распределена, а может и не быть, но контроль и управление едины. Крупные фабрики могут обладать монопольной властью, а могут и не обладать; по мере роста фабрик конкуренция между ними часто становится более, а не менее полной и острой. Напротив, монополия, как было определено ранее, может существовать там, где отрасль небольшая, например, водопроводное сооружение в маленьком городке или небольшая фабрика по изготовлению запатентованных изделий. В периоды депрессии бизнес с капиталом в десять тысяч долларов может продолжать свое существование и процветать, в то время как бизнес с миллионами может быть доведен до банкротства. Эти три идеи — огромное личное богатство, крупная промышленность и монопольная власть — часто безнадежно путаются при обсуждении вопросов современности.

Этапы создания инструментов и бытовой техники

Простых машин

И крупной промышленности

2. В общих чертах можно выделить три стадии производства: стадию инструментов, стадию машин и небольших фабрик и стадию крупного производства. Мужчины склонны забывать, что весь мир поступает не так, как они. Более двух третей людей на земном шаре все еще находятся на первой промышленной стадии. Миллиард человек пользуется только инструментами и не имеет лучшего источника энергии, чем домашние животные. Это верно для большей части Азии и Африки, большей части Южной Америки и многих районов Северной Америки. Около двухсот миллионов человек живут на стадии простых машин и небольших фабрик. Они находятся в восточной и южной Европе, небольших частях Южной Америки, в

некоторых частях даже Соединенных Штатов. На данном этапе в сообществе недостаточно производственных мощностей, чтобы обеспечить гораздо больше, чем его собственные потребности. Около двухсот миллионов человек в Соединенных Штатах и Западной Европе достигли третьего и самого высокого уровня развития промышленности, где используются самые совершенные механические устройства, а промышленность становится высокоспециализированной. Эти различия широко известны; контрасты есть внутри каждой нации. В трехстах милях отсюда, в Аллегани, люди все еще прядут и ткут и носят домотканую одежду, как в колониальные времена. Совершив двадцатимильную поездку по Тиролю или Швейцарии, можно понаблюдать за каждой из этих промышленных стадий. Наиболее ярким развитием, если не типичной формой, в Америке сегодня является крупная или концентрированная промышленность.

Индустрия домашнего хозяйства в Америке

Последние изменения в количестве заводов

3. За последние полвека организационная единица в ведущих отраслях промышленности имела тенденцию к укрупнению. Семьдесят пять лет назад бытовая промышленность, использующая инструменты, на фермах и в домах, где большая часть используемых вещей производилась в семье, все еще была типичной организацией в Соединенных Штатах. Первые фабрики, выросшие из домашней промышленности, были небольшими. Семья специализировалась на производстве тканей и обменивалась ими со своими соседями; то же самое происходило с обувью, свечами, мылом, консервами, вяленым мясом и т.д. С тех пор действуют две противодействующие силы, которые влияют на соотношение производственных предприятий к численности населения. Количество предприятий было увеличено за счет специализации сельского хозяйства, которая потребовала от многих отраслей производства того, что когда-то производилось на фермах, и за счет увеличения богатства и изобретательности, которые сделали возможными многие мелкие отрасли промышленности, поставляющие товары, ранее почти неизвестные. Количество заведений сократилось по мере того, как основные продукты, которые можно транспортировать, стали производиться на более крупных фабриках. Результат этих перемещений за тридцать лет, закончившихся в 1900 году, несколько удивителен: соотношение фабрик (с объемом производства в пятьсот долларов) к численности населения несколько увеличилось. В 1870 году насчитывалось двести пятьдесят две тысячи заведений; в 1890 году - триста пятьдесят пять тысяч, а в 1900 году - пятьсот двенадцать тысяч, при соотношении населения один к ста шестидесяти двум, сто семидесяти семи и сто сорока четырем соответственно. Последняя дата была периодом большого промышленного процветания, и, несомненно, было создано множество эфемерных предприятий, что дало несколько ненормальный результат. Более того, значительно увеличилось количество производимых на фабриках вещей, которые раньше изготавливались дома и которые тогда вообще не фигурировали в переписи мануфактур.

Крупное производство в некоторых отраслях

Однако в хлопчатобумажной промышленности количество фабрик растет: в 1870 году их насчитывалось девятьсот пятьдесят шесть; в 1890 году - девятьсот пять; в 1900 году - тысяча пятьдесят пять, причем более позднее увеличение объясняется тем фактом, что за последнее десятилетие на Юге было открыто много новых фабрик. Население тем временем удвоилось. Это движение продолжается уже семьдесят лет, в 1900 году было примерно столько же

мельниц, сколько и в 1830 году, хотя население увеличилось в шесть раз. Металлургических заводов насчитывалось тысяча триста в 1880 году, тысяча в 1890 году и девятьсот шестьдесят пять в 1900 году. В отраслях, имеющих местные рынки сбыта и источники поставок материалов, изменения были менее быстрыми. В 1880 году насчитывалось двадцать четыре тысячи мукомольных заводов, восемнадцать тысяч в 1890 году и двадцать пять тысяч в 1900 году, то есть соотношение населения на мукомольную фабрику изменилось с двух тысяч ста до трех тысяч человек. В 1880 году насчитывалось двадцать шесть тысяч лесопилок, двадцать две тысячи в 1890 году и тридцать три тысячи в 1900 году, что составляет изменение примерно с тысячи девятисот двадцати до двух тысяч двухсот семидесяти человек на лесопилку.

Но в то время как количество предприятий в этих основных отраслях промышленности сокращалось, количество сотрудников на одно предприятие в большинстве случаев увеличивалось. Средний показатель по всем отраслям промышленности в 1870 году составлял восемь; в 1890 году - двенадцать; в 1900 году - десять и четыре десятых. На хлопчатобумажных фабриках в 1870 году средний показатель составлял сто восемьдесят четыре; в 1890 году - двести сорок четыре; в 1900 году - двести восемьдесят семь. На мельницах в 1880 году приходилось два и четыре десятых человека на одно заведение; в 1890 году - три и четыре десятых. На лесопильных заводах в 1880 году работало в среднем по шесть человек на каждом; в 1890 году - четырнадцать; на металлургических заводах в 1880 году - сто двадцать один человек на каждом; в 1890 году - сто девяносто шесть.

Растущая концентрация капитала в крупных отраслях промышленности

4. Величина капитала на одно предприятие имеет тенденцию к увеличению в ведущих отраслях промышленности. Размер капитала определить не так просто, как количество занятых, и следует признать, что данные переписи по этому вопросу верны лишь приблизительно. Нам говорят, что на хлопчатобумажных фабриках в 1830 году средний вложенный капитал составлял пятьдесят тысяч долларов; в 1890 году - почти четыреста тысяч долларов; в 1900 году - четыреста сорок тысяч долларов. Легко заметить значительное увеличение капиталовложений в мукомольные заводы с момента внедрения новых технологических процессов. Средний капитал во всех отраслях промышленности растет не так, как в основных, поскольку появилось много более мелких отраслей. В 1880 году средний капитал составлял одиннадцать тысяч долларов; в 1900 году он составлял восемнадцать тысяч долларов.

Недавнее формирование комбинаций

В период с 1890 по 1900 год быстро формировались тресты и объединения, а также более крупные отрасли промышленности. Консолидация в больших масштабах происходила на железных дорогах и в обрабатывающей промышленности. Многие из этого было такого рода, что вообще не отражено в цифрах, показывающих количество заведений и сотрудников. В данных, касающихся этого движения, предоставленных различными органами власти, появляется много расхождений, поскольку не существует общепринятого правила, по которому определялся бы отбор компаний для включения в списки, и поскольку условия меняются изо дня в день. Компетентный финансовый орган^[1] приведены следующие цифры относительно "промышленных" трастов (производственных и коммерческих) и газовых трастов, организованных в Соединенных Штатах между 1860 и 1899 годами, не включая объединения в таких сферах бизнеса, как банковское дело, судоходство, железнодорожные перевозки и т.д.

Цифры относятся к реорганизации и консолидации отраслей в более крупные единицы, некоторые из которых обладают значительной, а другие - незначительной монопольной властью или вообще не обладают ею.

Десятилетие	количество организованных	общей номинальной капитал
1860-69	2	\$13,000,000
1870-79	4	135,000,000
1880-89	18	288,000,000
1890-99	157	3,150,000,000
-----	--	-----
общая, 40 лет	181	\$3,586,000,000

Число организаций и капитал, представленный этим движением в последнее из этих десятилетий, в восемь раз больше, чем за тридцать лет до этого. В последние десять лет прослеживается влияние общепромышленных условий.

Год	количество организованных	общей номинальной капитал
1890	6	\$82,000,000
1891	13	168,000,000
1892	13	140,000,000
1893	5	226,000,000
1894	2	35,000,000
1895	7	104,000,000
1896	3	40,000,000
1897	6	93,000,000
1898	22	574,000,000
1899	80	1,688,000,000
-----	--	-----
общая, 10 лет	157	\$3,150,000,000

Первые три года были очень успешными, и количество комбинаций составляло шесть, тринадцать, тринадцать. В 1893 году их было меньше, но общий номинальный капитал (привилегированные и обыкновенные акции и облигации) по-прежнему был самым большим за все годы. Затем наступил период депрессии 1894-97 годов, когда и численность населения, и капитал были сравнительно невелики. Затем последовал период величайшего в истории мира образования трастовых компаний, который длился с 1898 по 1901 год и закончился в 1902 году.

Статистика трастов за 1904 год

В списке, недавно пересмотренном другим органом власти^[2] похоже, что данные по всем "промышленным трестам" (почти, но не совсем сопоставимые с приведенными выше цифрами) приведены в круглых числах следующим образом:

Дата	Количество	заводов, приобретенных или контролируемых	Общий номинальный капитал
На 1 января 1904 г.	318	5288	долларов 7 246 000 000

Эти цифры указывают на то, что промышленные тресты более чем удвоились за четыре года, причем большая часть роста пришлась на три года. Тот же орган власти в более полном списке классифицирует по шести группам все так называемые "тресты" Соединенных Штатов на дату 1 января 1904 года следующим образом (только что приведенные выше цифры представляют собой итоговые данные по первым трем группам):

Дата	Количество	заводов, приобретенных или контролируемых	Общий номинальный капитал
1. Крупные промышленные фонды	7	1528	долларов 2 660 000 000
2. Мелкие промышленные тресты	298	3426	4 055 000 000
3. Другие промышленные тресты, находящиеся в процессе реорганизации или санации	13	334	528 000 000
4. Франчайзинговые фонды	111	1336	3 735 000 000
5. Группы великих паровых железных дорог	6	790	9 017 000 000
6. Объединенные независимые железнодорожные группы	10	250	380,000,000
	-	-	-----
Итого,	445	8664	20,000,000,000доллар ов

§ II. ПРЕИМУЩЕСТВА КРУПНОГО ПРОИЗВОДСТВА

Экономичное использование оборудования в крупном производстве

1. *Большим техническим преимуществом крупного производства является лучшее и более полное использование оборудования.* Крупная фабрика с большой производительностью может использовать специальную машину, настроенную для каждой модели и процесса, в то время как на небольшом заводе тратится много времени и энергии на настройку одной машины для различных процессов. Таким образом, оборудование на крупном заводе используется более полно. Сравните оборудование, используемое на крупной фабрике по производству топоров, с оборудованием, используемым на двадцати пяти небольших фабриках по производству топоров, имеющих одинаковую общую производительность: сто пятьдесят рабочих на двадцати пяти небольших фабриках использовали бы двадцать пять ножниц, сто отбойных молотков, пятьдесят точильных станков, пятьдесят полировальных рам, всего двести двадцать пять станков; тем же ста пятидесяти работникам на одной крупной фабрике потребовалось бы три ножниц, экономия составит двадцать два; двадцать отбойных молотков, экономия составит восемьдесят; тридцать семь точильных станков, экономия составит тринадцать; тридцать полировальных рам, экономия двадцати; всего девяносто станков, экономия ста тридцати пяти станков. Разница в стоимости оборудования не так велика, как показывают эти цифры, поскольку неиспользуемые станки служат дольше; но на небольшом заводе происходит большой износ из-за ржавчины и ветхости и требуется большее пропорциональное вложение капитала, на которое должны начисляться проценты. Среднее количество запасов и материалов, необходимых на крупном заводе, не так велико по сравнению с объемом производства.

Экономия рабочей силы

2. *На крупной фабрике разделение труда может быть более полным и эффективным.* Техническая экономия от разделения труда может быть реализована в значительной степени только тогда, когда несколько человек работают вместе. Отчасти из-за преимуществ использования машин, но отчасти и по другим причинам труд в большой группе пропорционально более эффективен, чем в небольшой, особенно при производстве формы стоимости. При изготовлении плугов девять человек, работающих отдельно, будут производить в среднем по шестьдесят шесть плугов каждый в год, в то время как сто восемьдесят человек, работающих вместе, будут производить в среднем по сто десять плугов каждый в год, при этом производительность на человека увеличивается на шестьдесят шесть и две трети процента. На стрелковом заводе с ежедневной производительностью в пятьдесят человек требуется восемь человек для производства того же продукта, который могут поставлять три человека на заводе с производительностью в тысячу человек в день.

Разные виды экономики

3. *В более крупной отрасли затраты на управление, надзор и маркетинг относительно меньше.* Разделение труда снижает сложность контроля на крупных заводах, где процессы разделены, систематизированы и превратились в рутину. Необходимая проверка результатов осуществляется быстрее и проще. Реклама определенных видов товаров сопряжена с большими и неизбежными затратами, которые относительно невелики для более крупного бизнеса, поскольку чем больше объем производства, тем меньше нагрузка на каждую единицу продукта. Комбинация приводит к значительной экономии числа коммерческих путешественников, что частично связано со снижением конкуренции, но частично также и с лучшей организацией. Каждая из двадцати различных фабрик должна посылать своих

барабанщиков в каждую часть страны в поисках бизнеса. В сочетании они могут разделить территорию, посетить каждого продавца и получить более крупные заказы при меньших затратах. Припасы можно закупать дешевле в больших количествах, а поставки партиями под погрузку в вагоны и поезда делают возможными особые (иногда незаконные) льготы со стороны железных дорог и перевозчиков на водных путях.

Ограничения роста одной фабрики

4. *В крупной отрасли есть некоторые недостатки, которые ограничивают рост отдельного местного предприятия.* Преимущества размера фабрики практически безграничны. Когда каждый человек работает над минимально возможным подразделением продукта, удвоение числа сотрудников не повысит его квалификацию. Когда самое лучшее оборудование может постоянно эксплуатироваться, экономия при его использовании достигает максимума. Поскольку крупные фабрики, как правило, создают вокруг себя города, земля дорожает, и рабочим приходится выплачивать более высокую заработную плату. Небольшие фабрики постоянно стремятся к более низкой арендной плате, налогам, заработной плате, более дешевым местным источникам материалов, дешевым, хотя и ограниченным источникам электроэнергии, и таким образом они успешно конкурируют на многих рынках. Точка достигается в росте учреждений, где надзор не может быть столь же совершенным и тотальным; око мастера не может быть над всем. Рынок, до которого может добраться одна фабрика, ограничен расстоянием, поскольку стоимость транспортировки в конечном итоге сводит на нет все другие преимущества крупной промышленности.

Не обязательно ограничивать консолидацию

Очевидно, что большинство из этих причин применимы к одному местному заводу с гораздо большей силой, чем к федерации локально разбросанных заводов. Когда-то считалось, что растущие недостатки крупной промышленности рано ограничат консолидацию. Хотя в этой мысли есть доля правды, которую не следует упускать из виду, теперь следует признать, что последствия будут более отдаленными, чем предполагалось. Ограничения на преимущества объединения были сняты применением федеративного плана, который делает возможным при одном руководстве максимум преимуществ при минимуме недостатков в крупной промышленности. Это было открытием первых сторонников движения за доверие.

§ III. ПРИЧИНЫ ОБЪЕДИНЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

Трасты в юридическом и популярном смысле

1. *Трасты представляют собой крупные объединения капитала с определенной степенью монопольной власти.* Первоначальное юридическое значение термина "траст" не включает идею монополии. Старое юридическое понятие траста - это доверие, оказываемое доверительному управляющему. Методом, который был принят ранними объединениями, был метод траста, то есть они использовали этот юридический прием: акции отдельных компаний передавались в руки попечительского совета, которому, таким образом, было предоставлено право контроля. Поскольку оказалось возможным достичь той же цели без использования этого юридического метода, популярное значение слова "доверие" применительно к монополии больше не согласуется с юридическим значением. Слово "доверие" широко используется по отношению к любой крупной отрасли, хотя обычно с ним связано представление о какой-то злой силе, поднимающей цены для потребителей. Однако большое количество корпораций,

называемых трастами, обладают небольшой монопольной властью, а некоторые и вовсе ее не имеют. Это просто крупные учреждения.

Комбинированный эффект

2. Веская причина для объединения конкурирующих предприятий кроется в законной экономии крупного производства. Экономия, возможная на одном предприятии, может быть еще большей в ряде объединенных или федеративных отраслей. Затраты на управление, количество имеющихся запасов, рекламу, затраты на продажу продукта - все это может быть меньше в расчете на единицу продукции. Большая агрегация может лучше контролировать кредит и избежать потерь от безнадежных долгов. Регулируя и выравнивая производительность в разных регионах, он может работать практически на полную мощность. Знание ситуации в целом может снизить трения. Надежная комбинация дает преимущества при транспортировке. У него может быть центр обмена заказами и отгрузки из ближайшего источника поставок. Наименее эффективные фабрики могут быть сначала закрыты, когда спрос падает. Фабрики могут быть специализированы для производства того, для чего каждая из них лучше всего подходит. Масштабы отрасли и ее присутствие в разных населенных пунктах усиливают ее влияние на железные дороги. Увеличивается ее политическая, а также экономическая мощь.

Интеграция промышленности

Недавним этапом корпоративного роста является "отраслевая интеграция", то есть объединение под единым контролем целого ряда отраслей. Одна компания может транспортировать железную руду через все процессы от рудника до готового продукта. Железнодорожная линия на другом конце континента владеет собственными пароходами для доставки товаров в Азию или Европу. Крупные оптовые компании владеют продукцией целых фабрик или контролируют ее. Возможности в этом направлении только начали реализовываться.

Комбинация предотвращает конкуренцию

3. Люди, объединяющиеся для создания треста, всегда заявляют, что его формирование является необходимым результатом чрезмерной конкуренции. Это утверждение часто верно в том смысле, что формированию доверия предшествовали жесткая борьба и снижение цен. Но поскольку эта чрезмерная конкуренция обычно преследует саму цель форсирования объединения, это объяснение напрашивается само собой. Оно ошибочно еще и потому, что игнорирует принцип предельности в проблеме прибыли. Прибыль никогда не бывает однородной от фабрики к фабрике, и для тех, кто находится на марже, конкуренция может показаться чрезмерной. Как правило, именно крупнейшие и сильнейшие фабрики, находящиеся в более благоприятном положении, чтобы избавиться от назойливых конкурентов, вынуждают более мелкие и слабые отрасли войти в доверие. Поэтому, когда говорят, что конкуренция разрушительна, это может быть частичной правдой, но, скорее всего, это шутка, отражающая веселый юмор преуспевающих промоутеров комбинации.

Финансовые выгоды от объединения

4. Еще одним сильным мотивом для объединения является получение прибыли промоутерами и организаторами. Менеджеры крупного бизнеса получают как косвенную, так и прямую выгоду. Есть выгода от производства и продажи товаров потребителям, и есть выгода от

финансового управления, от роста и падения стоимости запасов. Промоутеры той или иной комбинации часто ожидают получить от продаж инвестирующей публике гораздо больше, чем от продаж потребителю продукта. Сезон процветания и уверенности, когда постоянно обсуждаются трасты и их огромные прибыли, оказывает на общественное сознание такое же воздействие, как открытие нового Эльдорадо, Калифорнии или Клондайка. Затем наступает время для хитрого промоутера предлагать акции инвесторам без ограничений.

Эти соображения показывают, что доверие не является простым ни по своей причине, ни по своей природе. В каком-то смысле это самое искусственное из промышленных устройств, в другом смысле это естественная эволюция промышленности. Все больше и больше признается, что, хотя в этом есть что-то от зла, в нем есть также и что-то от добра, и, конечно, многое из неизбежного.

ГЛАВА 35

ВЛИЯНИЕ ТРАСТОВ НА ЦЕНЫ

§ I. КАК ТРАСТЫ МОГУТ ВЛИЯТЬ НА ЦЕНЫ

Экономика проблемы доверия

1. *Задача экономиста, строго ограниченная, состоит в объяснении отношения трестов к ценам, а не в решении проблемы их политического контроля.* Вопрос о трастах настолько масштабный, что его обсуждение здесь должно быть ограничено теми аспектами, которые имеют тесное отношение к центральному предмету экономического изучения, — законами стоимости. Экономисты старшего поколения считали эти законы справедливыми только в рамках свободной конкуренции. Видя, что различным образом этой свободе препятствуют не только касты, обычаи, организованный труд, но и патенты, политические привилегии и власть крупных скоплений капитала (короче говоря, все то, что сдерживает перетекание способностей и агентов из одной отрасли в другую), возникает вопрос: имеют ли абстрактные законы ренты, прибыли и заработной платы какое-либо значение или могут как-то помочь в обсуждении великих практических вопросов современности? Разве цены не определяются личной прихотью промышленных деспотов, которые могут предлагать цену вопреки законам цен? Контроль над трастами посредством законодательных действий — это в значительной степени политическая проблема, но она должна основываться на правильном экономическом анализе. Предлагаемые законодательные меры часто предполагают, что никоим образом, прямо или косвенно, проблема не связана с конкуренцией. Целью экономического исследования должно быть прояснение истинного значения и силы монопольной власти в практических проблемах стоимости.

Ограниченная власть трестов

Монополия и предложение

2. *Фундаментальные принципы рыночной стоимости не могут быть изменены трастом; монополия на продажу может влиять на цену только так, как она влияет на спрос или*

предложение. Самое сильное "доверие", которое когда-либо существовало, не было всемогущим. Много небрежных выражений по этому поводу можно услышать даже от обычно осторожных авторов и ораторов: "Фонд может устанавливать свои собственные цены", "обладает неограниченным контролем", "может определять, сколько он будет платить и за что будет продавать". Это подразумевает, что трасты доброжелательны, поскольку цены, которые они устанавливают, обычно не намного превышают конкурентные цены в прошлом. Такой взгляд не учитывает силы, которые ограничивают цену, которую может устанавливать монополия. Закон, согласно которому определяется ценность товаров на рынке, действует там, где существует доверие, как и везде. Предельная полезность товаров для потребителя определяет цену любого данного предложения. Если предложение остается прежним, никакое доверие не может заставить цену подняться выше. Взамен компания получает услуги или богатство остальной части населения. По какому курсу она может обменивать свою продукцию на продукцию других компаний (включая другие тресты)? Монополия обычно направляет свои усилия на то, чтобы повлиять на предложение, предоставляя цене регулироваться самой. (Это касается монополии на продажу; утверждение должно быть скорректировано в тех случаях, когда речь идет о монополии на покупку.) Это может повлиять на предложение либо за счет сокращения собственного производства, либо за счет запугивания и вытеснения конкурентов. Верно, что такой логический порядок событий не всегда соответствует действительности. Трест не ограничивает сначала предложение, а затем ждет, пока цены сами скорректируются; он сначала повышает свои цены, но если он не готов ограничить предложение в соответствии с новыми возникающими условиями спроса, такие действия были бы напрасными. Контроль над источниками предложения является логическим объяснением более высокой цены, даже несмотря на то, что ограничение предложения осуществляется позже путем последовательных действий, которые считаются необходимыми для поддержания более высокой цены.

Таким образом, монопольная цена - это рациональная вещь, а не загадка, полностью противоречащая простому закону стоимости, установленному для потребительских товаров. Фонд работает так, как это делает волшебник, не так, как считалось в старину, вопреки законам природы, а в гармонии с ними и с их помощью. Взгляд общественности на тресты поначалу был средневековым. Сегодня такого взгляда быть не должно.

Монополистические выгоды от успешной комбинации

3. Экономия от крупного производства после успешной комбинации может быть разделена в различных пропорциях между монополистами, рабочими и потребителями. Если большая экономия от крупного производства достигается за счет новой комбинации, которая не предпринимает попыток установить более высокую цену и ограничить производство, куда пойдут плоды этой экономии? В первую очередь они достанутся владельцам траста, потому что, если они не руководствуются мотивами филантропии, у них нет необходимости снижать цены. Несмотря на то, что у них есть специальное оборудование, они постараются обеспечить такую же высокую цену, как и раньше. Более широкая маржа позволяет получать большую прибыль с каждой единицы без ограничения объема производства или продаж. Они могут сохранять это до тех пор, пока не поддадутся искушению увеличить выпуск продукции пропорционально своим новым мощностям.

Выгода для рабочих

Однако эти меры экономии могут иногда приносить пользу рабочим в виде более высокой заработной платы, если им удастся любыми средствами добиться от работодателей в это время исключительных выгод. От работодателей даже поступило предложение, что для решения проблем с рабочей силой следует создать союз капитала и рабочей силы, который будет оказывать давление на потребителя, устраняя всякую конкуренцию в установлении цен. Это предложение разделить добычу монополии было одобрительно воспринято некоторыми лидерами организованного труда, но оно не выглядит особенно заманчивым для широкой публики, на которую возложена скромная часть оплаты счета.

Выгода для потребителей

Часть преимуществ перейдет к потребителю всякий раз, когда у крупного предприятия появится мотив увеличить предложение с целью получения большей прибыли или предотвращения новой конкуренции. По мере того, как улучшения становятся достоянием общественности, большинство новых экономических методов могут быть приняты и будут приняты новыми предприятиями, и это побудит другие крупные объединения капитала прийти сюда, чтобы пожинать выгоды. Результатом, конечно, является увеличение предложения и снижение цен. Приказ о том, чтобы цены оставались неизменными, в то время как предложение увеличивается, так же тщетен, как приказ смертного волнам успокоиться. Таким образом, непреднамеренным результатом экономии при крупном производстве, где контроль невелик, является снижение цен и распространение выгод среди населения.

Социальная нагрузка монопольных прибылей

4. Если фонду удастся повысить свои цены, он выигрывает за счет сообщества. Если производитель обладает какой-то монопольной властью, признает и использует ее, его прибыль не соответствует увеличению производства. Это берется у тех, кто покупает эти продукты, вычитается из психических доходов других членов общества. Такое повышение цен фактически сокращает техническое производство, поскольку выпуск ограничен для обеспечения более высокой цены. Вероятно, менее насущные потребности получателей монопольных доходов удовлетворяются вместо, вероятно, более насущных потребностей среднего покупателя. Результатом является снижение общественного дохода при увеличении неравенства в распределении. Здесь прослеживается аналогия с воздействием профсоюзов. Если профсоюзу удастся повысить цены выше конкурентных, он выигрывает за счет другой части сообщества. Но в то время как его выгоды, по-видимому, в большей степени достигаются за счет более богатых слоев общества, выгоды от доверия, скорее всего, достигаются за счет более бедных элементов. Если успех организованного труда означает в некоторой степени выравнивание доходов, то успех фонда означает еще большее неравенство. Отсюда разница в симпатиях общественности в двух случаях.

Похвала и порицание цен на доверие

5. Ответственность за рост или снижение цен на доверие не всегда может быть определена. Цены постоянно меняются в условиях конкуренции. В этом активном, подвижном мире изменения спроса, исчерпание источников поставок, новые процессы, истечение срока действия патентов, открытие новых транспортных линий влияют на цены множеством способов, совершенно независимых от организации. Отрасли, контролируемые доверием, открыты для всех этих влияний. Экономические силы не могут быть изолированы, как элементы в

химической лаборатории, и, следовательно, тресты претендуют на все произошедшее снижение цен. С помощью такого расчета тресты обычно демонстрируют прогресс, поскольку до 1896 года в течение двадцати лет тенденция цен по большинству направлений была понижительной. Всегда получая максимально возможную цену в рыночных условиях, они, тем не менее, изображают из себя благодетелей. Они утверждали бы, что экономия, возможная только при трастовой организации, приводит к тому, что даже монопольная цена ниже, чем была бы конкурентная цена. Критики трастов, с другой стороны, обвиняют их в том, что они вызывают весь происходящий рост и сдерживают снижение цен. Критики сравнивают процент снижения цены за десятилетия до и после формирования объединения, и поскольку невозможно поддерживать геометрические темпы снижения цены в результате улучшений в течение длительного времени, этот показатель очень неблагоприятен для трастов. Однако был найден метод проверки на примере нескольких ведущих отраслей промышленности влияния, которое они оказали на цену их части производственного процесса.

§ II. КАК ТРАСТЫ ПОВЛИЯЛИ НА ЦЕНЫ

Трасты повышают цены

Нефтяной трест

1. *Изучение динамики цен в случае некоторых известных трестов показывает, что там, где это эффективно, они повышают цены выше конкурентного уровня, возможного при меньшем производстве.* Наиболее поучительным исследованием по этому вопросу является исследование, предпринятое Дж. У. Дженксом несколько лет назад и позже развитое им при работе с Промышленной комиссией с 1898 по 1900 год. Его результаты отражены в серии графиков. Оказывается, что цена очищенной нефти в 1871 году составляла двадцать пять и семь десятых цента за галлон; в 1880 году - восемь и шесть десятых цента; в 1887 году - семь и восемь десятых цента; в 1900 году - семь и восемь десятых цента. Автор статьи в "North American Review" утверждает, что это снижение произошло из-за экономии, достигнутой Standard Oil Trust. Следует отметить, однако, что наиболее быстро цены падали (с двадцати пяти и семи десятых цента до восьми и шести десятых цента) в период с 1871 по 1880 год, в период острой конкуренции, когда отрасль была новой, и когда независимые компании, борясь за свое существование, внедрили множество усовершенствований и начали строительство трубопроводов, которые позже были переданы Standard Oil Co. Несмотря на это быстрое снижение, более мелкие компании все еще могли бы вести прибыльный бизнес, если бы не губительная дискриминация железных дорог по отношению к ним. Из-за этого Standard Oil Co. в 1880 году получила почти полный контроль. Цена на нефть двадцатью годами позже этой даты была дешевле менее чем на цент. Тем временем цена какое-то время продолжала падать. Конкуренция никогда не утихала полностью. Мелкий конкурент, где бы он ни видел шанс, урывал немного заманчивой прибыли. Рост с 1898 по 1900 год соответствовал тому, что происходило в других отраслях. Теперь для великой монополии стало возможным значительно снизить себестоимость продукции благодаря ее более крупным продажам и более экономичным методам. Побочные продукты, неизвестные в начале этого периода, сейчас дают большие суммы, однако цена остается почти такой же, как и четверть века назад. Трасту удалось сохранить значительную часть растущего превышения цены над себестоимостью.

Сахарный трест

Влияние сахарного фонда может быть изучено с помощью так называемого метода дифференциалов. Разница в цене сахара - это разница между стоимостью сахара-сырца и рафинированного сахарного песка. Сахар-сырец является основным сырьем и основной изменяющейся статьей затрат, неподконтрольной трасту. Изменения в дифференциале отражают изменения в прибыли, за исключением изменений, вызванных удешевлением процесса. Период с 1880 по 1887 год был периодом острой конкуренции. В 1880 году разница составляла одну девяносто две сотых цента на каждый фунт рафинированного сахара, но она неуклонно снижалась, пока в 1887 году не достигла шестидесяти четырех сотых цента. Осенью того же года был создан траст, и на следующий год разница возросла до одной и двадцати пяти сотых цента, а в 1889 году - до одной и тридцати двух сотых цента. Соблазнившись огромными прибылями, были открыты конкурирующие нефтеперерабатывающие заводы Клауса Шпрекеля, и из-за конкуренции разница в цене упала в 1890 году до семидесяти сотых цента. Затем конкурирующие заводы были скуплены, и при новой комбинации дифференциал вырос до одной и трех сотых в 1892 году и до одной и пятнадцати сотых в 1893 году. Фабрики-конкуренты снова возникли, конкуренция усилилась, и в 1894 году разница сократилась до девяноста четырех сотых. Именно в тот год фирмы братьев Арбакл и Клауса Дош открыли по крупному нефтеперерабатывающему заводу, и в следующем году разница упала до пятидесяти сотых цента. В 1900 году соперники заключили какое-то соглашение, условия которого были неизвестны широкой публике, и в марте 1901 года разница возросла до девяноста пяти сотых цента. В каждом случае разница уменьшалась, когда конкуренция была эффективной, и возрастала, когда монопольная власть восстанавливалась.

The nail trust

Разница между гвоздями из стальной проволоки - это разница между стоимостью стальных заготовок и ценой проволоки. Между 1890 и 1895 годами разница неуклонно снижалась. В 1895 году был сформирован nail pool, соглашение о разделе прибыли, форма объединения. Произошел стремительный рост как в цене, так и в разнице. Осенью 1896 года пул был разорван, а затем произошло падение цен и дифференциала в течение 1896-97 годов. В январе 1899 года был образован нейл-траст, контролировавший от шестидесяти пяти до девяноста пяти процентов акций. увеличился выпуск проволочных гвоздей, и произошел стремительный рост цен, а также разницы в цене.

Трест жестяных пластин

Производство листовой жести практически зародилось в Соединенных Штатах в 1892 году в соответствии с тарифом Мак-Кинли. По мере усиления конкуренции цены и дифференциал колебались и снижались. В конце 1898 года была образована компания по производству жестяных пластин, и цены сразу же начали расти с быстрым увеличением разницы. Причина может быть в какой-то мере ошибочно принята здесь за следствие. В этих случаях часть повышения цены из-за подорожания материалов вызвана не трастом. Дифференциал представляет собой часть производственного процесса и источник прибыли. Способность повышать дифференциал частично обусловлена общими условиями ведения бизнеса за последние три рассматриваемых года. Прибыли всех отраслей промышленности в те годы увеличились. Хотя цены, возможно, частично выросли из-за создания траста, возможно, создать траст было возможно из-за роста цен. Общий вывод заключается в том, что цены на

доверие всегда повышаются, когда и в той мере, в какой обеспечивается контроль. Они опускаются ниже нормальных цен, когда конкуренция становится проблематичной. Колебания цен, вероятно, были более быстрыми и скачкообразными в условиях трстов, чем в обычных условиях конкуренции.

Эффективные трсты наносят ущерб различным производителям

2. Значительная степень монопольного контроля может привести к снижению доходов производителей материалов, стоимости конкурентоспособных заводов и цен на особых местных рынках. Сильная монополия на продажу имеет тенденцию становиться также монополией на покупку. Крупная отрасль, использующая большое количество материалов, может либо владеть источниками, либо приобретать их у мелких производителей. Сталелитейный трест владеет шахтами, кораблями и железными дорогами для доставки руды к печам; но табачный трест покупает у фермеров. Если упаковка, переработка и сбыт продукта монополизированы, продавцы сырого или частично готового продукта подвергаются односторонней конкуренции. Мелкие производители табака, сырой нефти и антрацитового угля утверждают, что результатом деятельности трстов является снижение цен на их продукцию. Некоторые из них были сурово наказаны монополиями за отказ принять первое сделанное предложение. Таким образом, монополия также может покупать конкурирующие заводы за смехотворно малые суммы, сначала обещав их путем резкого снижения цен или угрозами этого. "Богатый" часто является относительным термином, и говорят, что многие мелкие миллионеры- продюсеры с тревогой ждали, обратит ли на них в следующий раз внимание the great trust.

Сохранение конкуренции, снижающей цены

3. Конкуренция менее способных производителей в большинстве случаев предотвращает значительный или продолжительный рост цен на доверие. Первые трсты переоценивали свое могущество. Постоянство конкуренции в отраслях, где трсты имели большие преимущества в положении и ресурсах, было поразительным. Фонд по производству обоев, хотя в течение многих лет он удерживал цены выше конкурентоспособных, неоднократно подвергался подрыву из-за конкуренции. Whisky trust, хотя и часто повышал цены, так же часто был вынужден из-за роста небольших винокурен снижать их ниже конкурентоспособных. Конкуренция в нефтяной промышленности сохранялась в условиях величайших трудностей. Небольшие компании перевозили продукт вагонами, в то время как трест перевозил его по трубопроводам. Сохранение высоких цен трстом зависит от высокой степени контроля над предложением. Осознание пределов своей власти в некоторых случаях привело трсты к политике умеренных цен, обеспечивающей хорошую прибыль, но не поощряющей конкуренцию.

Предложение как условие низких цен

Пределы полномочий трста по контролю цен наглядно демонстрируются тем фактом, что он не может даже гарантировать низкие цены, если рыночные условия их не оправдывают. Стальной трест в 1902-3 годах объявил, что не будет повышать цену на стальные рельсы выше двадцати восьми долларов, и это было расценено как благотворный эффект контроля трста, который, выравнивая производство, мог предотвратить чрезмерные колебания цен. Но заявление трста было чем-то вроде недорогого юмора со стороны менеджеров; трсту нечего было продавать по

указанной цене, поскольку весь его продукт был распродан за несколько месяцев вперед. Таким образом, в то время как трест продолжал спокойно предлагать стальные рельсы по цене двадцать восемь долларов, конкуренция подняла рыночную цену до тридцати трех долларов за тонну; двадцать восемь долларов или больше было заплачено за подержанные рельсы и пропорциональную цену за другие изделия из железа. За такими исключительными условиями, повышающими цены до ненормального уровня, следует спад, губительный не только для мелкого производителя, но и для трестов.

Способы контроля трестов

4. Контроль над трестами должен быть направлен на поддержание потенциальной конкуренции посредством справедливых и свободных условий функционирования отрасли. Многие из предложенных мер являются реакционными и приведут к отказу от преимуществ крупного производства. Необходимо искать меры в соответствии с экономическими принципами ценообразования. Поскольку многие тресты разбогатели благодаря особым привилегиям крупных квазигосударственных корпораций, железных дорог на судоходство и особым милостям должностных лиц государственных органов или корпораций, которые пренебрегали своими обязанностями, решение должно быть политическим и моральным; его следует искать в развитии честной гражданской позиции и более эффективном социальном регулировании квазигосударственных отраслей промышленности. Условия конкуренции можно сделать более справедливыми, требуя публичности отчетности и лишая крупные корпорации возможности душить своих местных конкурентов специальными и временными ценами. На государстве здесь лежит та же обязанность, что и на защите слабого человека от личного насилия со стороны сильного. Это не предотвратит конкуренцию, но определит способы, которыми может проявляться соперничество мужчин. Любые меры по контролю за крупными комбинациями должны начинаться с правильного понимания закона стоимости, без недооценки или переоценивания их экономической мощи. Общественное отношение к вопросу о доверии несколько изменилось за последние годы, поскольку природа трестов и степень их власти стали лучше поняты. Теперь их меньше боятся и больше уверенности в том, что их можно приручить и заставить служить на благо общества.

ГЛАВА 36

АЗАРТНЫЕ ИГРЫ, СПЕКУЛЯЦИЯ И ПРИБЫЛЬ ПРОМОУТЕРОВ

§ 1. АЗАРТНЫЕ ИГРЫ ПРОТИВ. СТРАХОВАНИЕ

Неизбежные шансы

1. Многие формы случайности неотделимы от индивидуального предприятия. Существуют так называемые естественные шансы, возникающие из-за неопределенности времен года, из-за осадков, жары, града, шторма, наводнения, молнии, оползней. Такими шансами должны пользоваться как мелкие предприниматели, так и крупные. В прежнем состоянии общества естественный случай почти доминировал в промышленности, и он по-прежнему остается и всегда должен оставаться важным фактором, с которым приходится иметь дело. Есть

политические шансы в виде войн и беспорядков; в виде законодательства о деньгах, тарифах, кредите и деловых отношениях. Это правда, что они вызваны действиями людей, но это коллективное действие, в большей или меньшей степени неподконтрольное индивиду - абсолютно неподконтрольное большинству индивидов. Люди, обладающие большим политическим влиянием, могут в какой-то степени контролировать эти шансы, возможно, в свою пользу. Существует вероятность того, что небрежность приведет к возгоранию, взрывам, авариям из-за неправильно установленных переключателей и повлечет за собой штрафы и убытки, которые должны быть возмещены. Существует вероятность физического или психического коллапса, такого как внезапное помешательство или внезапная смерть, непредвиденная и непредотвратимая, человека, выполняющего ответственные обязанности. Болезнь часто разрушает планы и состояние целой семьи. Происходят экономические изменения, такие как изменения в методах производства, в машинах, в способах транспортировки; такие как рост моды или населения, изменяющие спрос в некоторых направлениях и на некоторые материалы.

Среднее значение шансов в каждой отрасли

Некоторые из этих возможностей в большей степени связаны с кредитованием, другие - с обрабатывающей промышленностью; одни - с сельским хозяйством, другие - с торговлей; но все они в той или иной степени присутствуют в каждой отрасли. В самом широком смысле это не случайности, поскольку на основе опыта можно предсказать, что они произойдут с кем-то; но ни один индивид не может сказать, когда и как они произойдут с ним. Общее среднее значение шансов в различных сферах бизнеса позволяет назвать одни из них безопасными, другие - особо опасными. Вероятность усредняется и добавляется к прибыли или выигрышу этой отрасли, поскольку особо опасная отрасль, как правило, должна приносить более высокую среднюю прибыль, чтобы побудить людей заниматься ею. Глупо идти на риск, не убедившись в его степени, поскольку общий опыт позволяет человеку выбирать. Но поскольку выгоды и убытки неодинаково выпадают на долю разных людей, доход зависит от случая.

Другие шансы, искусственные и которых можно избежать

2. Суть азартных игр заключается в попытке извлечь выгоду, используя шансы, которые не являются неизбежными случаями продуктивного предприятия. Только что перечисленные возможности не ищутся, а по возможности избегаются; и все же кто-то должен нести их, и это бремя должно быть распределено по всему обществу. Несомненно, существует множество видов азартных игр, которые отличаются от этих по экономическим, а следовательно, и по моральным качествам; но изобретательность философов потребовала выработки абстрактного определения азартных игр, которое позволило бы легко и провести определенное различие на практике между азартными играми и законным использованием шанса. Типичная азартная игра - это передача богатства в зависимости от исхода событий, абсолютно непредсказуемых, насколько это касается двух игроков. Примерами могут служить встряхивание незаряженных костей или честная сдача колоды карт. Не может быть никаких сомнений в полном отсутствии продуктивной экономической основы в ставках на цены, проводимых в так называемых спекулятивных магазинах невежественными людьми, не имеющими никакого отношения к рынку реальных вещей и стремящимися получить что-то даром в результате простой случайности.

Мошенничество и азартные игры

Мошенничество не является обязательным признаком азартной игры, хотя более грубые виды нечестности, такие как игра в кости или сговор владельцев лошадей или жокеев с целью обмана публики, делающей ставки, настолько распространены, что часто кажутся ее существенной чертой. Игроки признают честные методы в отличие от нечестных. Честная игра - это своего рода второстепенная мораль в аморальной сфере азартных игр, подобная чести, присущей ворам. Азартные игры имеют примерно такое же отношение к законному использованию шанса, какое игра имеет к труду. Использование шанса в азартных играх не имеет никакой полезной цели или результата вне себя. Игроки составляют небольшой фиктивный экономический круг, и они переводят прибыли и убытки в зависимости от хода событий, которые не имеют никакого практического объективного результата внутри их круга, за исключением определения направления перевода.

Различные случаи смешанного характера; партийные ставки

3. Законные формы случайности или принятия риска переходят в незаконные формы или азартные игры. Ряд случаев смешанного характера находится между крайностями законного принятия риска и азартных игр. Ставки, сделанные на студенческие игры, скачки и конкурсы, отличаются от обычных ставок только добавленной особенностью так называемой лояльности к колледжу (пародия на настоящие чувства). Предполагается, что эти контракты на азартные игры в колледже (согласно способу рассуждения, встречающемуся также у примитивных народов) оказывают тонкое и непреодолимое влияние на результат. Команда, которая вступает в гонку с отрицательными шансами, нервничает и гибнет, считает патриотически настроенный коллега.

Знания и навыки, влияющие на результат

Почти во всех пари рассудительность в той или иной степени влияет на выбор сторон. Один человек делает ставку на лошадь, родословную и спортивные качества которой он досконально знает; другой судит по внешнему виду лошади, когда она выходит на ипподром. Профессиональные букмекеры располагают самой свежей и точной информацией, на которой основывают свои ставки.

В ставках, сделанных на собственную доблесть, например, на скорость в беге или гребле, или в игре в карты (где также присутствует элемент чистой случайности), использование шанса все еще находится далеко за чертой неэкономичности. Забег проводится ради пари, а не с какой-то полезной целью. Премия, полученная бегуном за скорость передачи сообщения, имеющего экономическое значение, разительно отличается от выигрыша по пари.

Наконец, достигается самая крайняя трудность при покупке и продаже товаров на рынке с целью получения прибыли от случайных изменений цен. Спекуляция землей, покупка и хранение древесины, зерна, крупного рогатого скота и других материальных и полезных вещей должны оцениваться либерально. Качество азартных игр в некоторой степени зависит от мотива, а также от способностей действующего лица. Предприниматель, имеющий дело с реальным богатством и способный идти на риск как из-за своих ресурсов, так и из-за своих исключительных знаний, нуждается в мотиве наживы, и в некотором смысле можно сказать, что он зарабатывает в обществе то, что он получает. Мотивом неосведомленных людей, должно

быть, является слепая вера в удачу и надежда извлечь выгоду из роста цен, который они совершенно не в состоянии предвидеть или рационально объяснить.

Азартные игры - экономический ущерб для общества

4. В своем отношении к ценности пари представляет собой обмен вероятности проигрыша на вероятность выигрыша, что влечет за собой социальные потери. Даже если такой обмен самый справедливый, средние результаты такого обмена должны быть неблагоприятными для общества. Один человек теряет часть своего дохода, которая удовлетворяет относительно срочные потребности; другой получает нечто, что удовлетворяет только менее срочные потребности, чем та сумма, которой он рисковал. Площадь, которая вычитается из экстрасенсорного дохода проигравшего, больше площади, добавленной к экстрасенсорному доходу победителя. Результат был бы иным при невозможном условии, что выигрывал всегда более бедный человек, а проигрывал более богатый. Таким образом, ставки не создают богатства; они просто передают право собственности таким образом, что уменьшают общую способность богатства удовлетворять потребности.

Влияние, которое азартные игры и пари оказывают на характер, по-прежнему более важно и опасно, чем их влияние на доход. Мотивы экономической деятельности снижаются; энергия отвлекается от производственного предприятия; общество деморализовано из-за нечестности людей, опьяненных азартными играми; происходят спекуляция и растрата; в обществе сокращается как производство, так и удовольствия. Эти вещи могут быть обоснованы с математической точностью с помощью закона предельной полезности.

Страховка как пари

5. По внешней форме страховка - это пари; но ее основная цель заключается в уравнивании и устранении случайностей. В своей ранней форме страхование представляло собой ставку, сделанную судовладельцем для защиты своего груза от потери. В Средние века вероятность потери судна была еще выше, чем сейчас, и у судовладельца вошло в обычай заключать пари с богатым человеком, что судно не вернется. Если он возвращался, владелец мог позволить себе оплатить ставку; если этого не происходило, он выигрывал свою ставку и таким образом возмещал часть своего проигрыша. Это было то, что сегодня называется "хеджированием", то есть одна ставка была сделана для нейтрализации или компенсации другой. Это давало более мелкому торговцу преимущество распределять свои убытки по нескольким рейсам, как это делал владелец многих судов. Антонио, богатый купец, создан таким образом, чтобы выразить свою уверенность:

"Мои предприятия не принадлежат ни одному основанию, которому можно доверять, ни одному месту; и все мое состояние зависит от состояния текущего года. Поэтому мой товар меня не печалит".

Постепенно возникла специализация на принятии риска мужчинами, наиболее способными его вынести. Они могли по опыту определить, какова степень неопределенности, и могли соответственно делать свои ставки. Когда несколько страховщиков работали в одном бизнесе, конкуренция вынуждала их страховать судно и груз обычного трейдера на сумму, близкую к проценту, связанного с этим риска. Таким образом, страхование, как правило, становилось

взаимной защитой судовладельцев; то, что должно было быть выплачено в виде премий для покрытия риска, стало учитываться как часть затрат на ведение этого бизнеса.

Страхование как взаимная защита

Современное страхование почти во всех случаях является взаимным: общая сумма премий равна общим убыткам плюс операционные расходы, проценты от резерва премий учитываются как часть премии. Каждый получает защиту от потери своего имущества в обмен на выплату суммы, которая покроет потери чужого имущества. Такой обмен является выгодным. Премия исходит из предельного дохода; потеря дома или собственности пришлась бы на те части дохода, которые имеют более высокую предельную полезность. Менее насущные потребности в настоящем приносятся в жертву ради сохранения дохода, который удовлетворяет более насущные потребности в будущем. В страховании каждая сторона отдает меньшую полезность за большую; у каждой есть определенный запас преимуществ; в то время как большая уверенность в бизнесе стимулирует усилия и вознаграждает их. Это прямо противоположно работе со ставками и азартными играми.

Условия надежного страхования

6. *Чтобы страхование было экономически обоснованным, оно должно иметь дело с реальными производственными агентами и с несколько регулярными, поддающимися установлению событиями, находящимися вне контроля застрахованного лица.* Трудности, возникающие при страховании от пожара, в значительной степени обусловлены несоблюдением этих требований. Когда застрахованный поджигает свои собственные здания, страхование от пожара перестает быть законным. Страховые компании прилагают постоянные усилия для защиты от этих "моральных рисков", наименее поддающихся исчислению из всех. Торговцы, чьи акции два или три раза таинственным образом сгорали, сталкиваются с трудностями при страховании. При страховании жизни раньше было принято отказываться от выплаты страхового возмещения в случае самоубийства; но теперь это условие действует только в течение первых двух-трех лет. Поскольку разумно предположить, что ни один человек не стал бы планировать самоубийство за много лет вперед, смерть от собственной руки через несколько лет после оформления страховки жизни рассматривается как подпадающая под обычное правило случайности.

§ II. СПЕКУЛЯНТ КАК ЧЕЛОВЕК, СКЛОННЫЙ К РИСКУ

Элемент спекуляции во всем бизнесе

1. *Каждый предприниматель в той или иной степени специализируется на принятии рисков.* Эту знакомую идею можно принять за отправную точку при обсуждении спекуляций. В самом широком смысле спекуляция означает вглядываться в вещи, внимательно исследовать, глубоко изучать, созерцать, медитировать. В деловом смысле спекулянт - это тот, кто тщательно изучает условия и шансы изменения цен; отсюда возникает мысль, что спекуляция связана со случайностью. Предприниматель может оценить эти шансы лучше, чем большинство людей. Он стоит на вершине холма, простирающегося до горизонта, и может видеть дальше, чем простой рабочий. Он освобождает других агентов от части риска и страхует как рабочего, так и капиталиста от будущих колебаний цен. Некоторая часть прибыли успешного предприятия в странах, где не развита система регулярного страхования, и в определенных сферах деятельности здесь, где страхование невозможно, является спекулятивной прибылью такого

рода. Однако в значительной степени их компенсируют спекулятивные потери, из-за которых во многих случаях инвестиции были полностью сведены на нет. Осторожный деловой человек пытается максимально уменьшить вероятность с помощью страховки и ограничить свои мысли и беспокойство теми частями производственного процесса, где его способности влияют на результат. Мудрые люди обнаружили, что лучше переложить риск на какого-нибудь специалиста, который справится с этим лучше, чем они. Для человека, мысли и усилия которого сосредоточены на управлении мукомольным заводом, глупо рисковать пожаром, потерей груза, повышением цен на зерно, необходимое для выполнения невыполненных заказов, — это так же глупо, как было бы для него производить собственное оборудование. Страхование является экономичным способом покрытия риска, поэтому безрассудные люди в долгосрочной перспективе будут исключены из рядов предпринимателей.

Специализация принятия рисков

2. В некоторых отраслях риск, связанный с маркетингом и хранением крупных запасов, становится узкоспециализированным, так что обычные предприниматели перекладывают его на небольшую группу тех, кто принимает на себя риск. При покупке и продаже большого количества продукции требуется самое пристальное и исключительное внимание небольшой группы людей. Маркетинг некоторых основных продуктов требует самого тщательного ознакомления с мировыми условиями. Чтобы предсказать цену на пшеницу, нужно знать количество осадков в Индии, состояние урожая в Аргентине, нужно быть в курсе как можно точнее каждой единицы товара, которая поступит на рынок. К таким знаниям стремятся крупные спекулянты продуктами на центральных рынках. Если все средства связи — телеграф, кабели, почта — открыты для всех, конкуренция между этими спекулянтами становится интенсивной, и результатом является высочайшая эффективность. Их выживание зависит от развития острого понимания рыночных условий. По свидетельству свидетелей-экспертов и авторов отчета Промышленной комиссии, наценка, с которой продается сельскохозяйственная продукция, сильно упала за последние несколько лет. Эти продукты продаются по принципу наименьшего сопротивления, то есть с наибольшей экономией. Функция коммерческих специалистов заключается в том, чтобы предвидеть рынки сбыта и осуществлять поставки в наилучшее место, в нужное время и в нужных количествах. Если продукт, отправленный в Ливерпуль, к моменту прибытия туда будет стоить в Гамбурге дороже, это потеря. Такие сложные решения лучше всего могут быть приняты небольшой группой мужчин, отобранных по конкурсу. При обращении с реальными продуктами они оказывают реальную экономическую услугу.

Выпускать спекулянтов в качестве страховщиков

Источник законной прибыли спекулянтов

3. Даже некоторые простые спекулянты на рынках плодоовощной продукции могут оказывать и порой оказывают продуктивную услугу как те, кто принимает риск. Многие спекулянты основными продуктами питания, пшеницей, кукурузой, шерстью, редко имеют дело с материальными вещами, настоящими продуктами. Они считают своим делом изучать мировые условия, предвидеть цены и в некотором смысле делать на них ставки. Обычные торговцы покупают и продают фиктивные товары этих людей. Когда мельник покупает десять тысяч бушелей пшеницы, которые останутся на мельнице за три месяца до того, как они будут проданы как настоящая мука, он в то же время продает это количество бушелей спекулянту для будущих поставок; или, продавая муку для будущих поставок, мельник покупает пшеницу в

будущем. В любом случае он отменяет вероятность потери или выигрыша, отказываясь от возможности получения прибыли от роста пшеницы в обмен на защиту от потери продукта, находящегося у него на руках. Для него это законная страховка, поскольку он стремится не создавать искусственный риск, а, подобно средневековым судовладельцам, нейтрализовать тот, который неотделим от обычных условий его бизнеса.

Можно спросить, как, если мельник в долгосрочной перспективе выигрывает, может выиграть спекулянт? Он не намерен оказывать эту услугу даром. Однако, поскольку продажи на всем рынке равны покупкам, некоторые говорят, что спекулянт не может получать никакой прибыли. Есть неудачливые спекулянты, и в любом случае их убытки достаются успешным в качестве своего рода прибыли от азартных игр. Спекулянты не питаются исключительно "ягнятами"; они антропофаги. Но, кроме того, продажи законным покупателям должны приносить прибыль более способному спекулянту. Пропорционально тому, насколько его оценки верны, у него будет оставаться обычная небольшая маржа прибыли. Если он соглашается продавать пшеницу по восемьдесят пять центов с доставкой через три месяца, он ожидает, что к тому времени она будет немного дешевле. В долгосрочной перспективе самый способный спекулянт, вероятно, покупает чуть дешевле, а продает чуть дороже, чем цена оказывается на самом деле. Это означает, что продавцы в долгосрочной перспективе платят что-то за защиту от изменений цен, точно так же, как они платят что-то за страховку. И все же это самый дешевый способ устранить риск, и человек, занимающийся крупномасштабным фрезерованием, оказывается, как говорят, в невыгодном положении, если пренебрегает этим методом предельных покупок.

Невежественная и нечестная спекуляция

4. Покупка маржи "ягнятами" - это простая ставка, и многие манипуляции рынком нечестны. То, что только что было описано, является более законной фазой маржинальной покупки, а не ее мрачным аспектом. Того, кто, не имея особых возможностей ознакомиться с рынком, покупает или продает пшеницу, или другие товары, или ценные бумаги с наценкой, называют ягненком. Он просто делает ставки. У него нет необычных навыков; он не может предвидеть результат. Комиссия, выплачиваемая брокерам, слегка "нагружает кости"; возможности более крупного дилера предвосхищать информацию сильно нагружают кости против ягнят. Секретные комбинации и всевозможные ложные слухи вызывают колебания, достаточно большие, чтобы израсходовать маржу мелкого спекулянта. Иногда несколько влиятельных дилеров объединяются, чтобы искусственно завышать или занижать цену, ситуация, называемая "угол". Но это мало что иное, как азартная игра между беттерами. Широкая общественность мало что выигрывает и теряет от этих операций, если вообще что-либо теряет, за исключением пагубных последствий, которые они влекут за собой в социальном плане.

§ III. ПРИБЫЛЬ ОРГАНИЗАТОРА И ДОВЕРИТЕЛЬНОГО УПРАВЛЯЮЩЕГО

Услуги промоутера владельцам

1. Учредитель трастов оказывает в некотором смысле существенную экономическую услугу. Промоутер - это тот, кто обязуется преобразовать ряд не связанных между собой фабрик или заведений в траст или комбинацию. Он получает опционы на разные фабрики, то есть право покупать их по согласованной цене в определенные сроки. Он привлекает какой-нибудь банковский дом, чтобы тот подписал сделку по объединению, то есть согласился продать ряд акций инвестирующей публике. Определенное количество акций достается владельцам,

определенное количество - банковскому дому за его услуги по страхованию, а значительная часть, это может быть десять или двадцать процентов огромной капитализации, - самому учредителю. Это плата за его способность успешно поливать акции, извлекать из них прибыль, превышающую их прежнюю стоимость. Очевидно, владельцы думают, что он зарабатывает деньги, иначе они бы ему не платили. Поскольку крупное производство имеет экономические преимущества и поскольку при формировании новых производственных механизмов всегда возникают трения, промоутер оказывает реальную социальную услугу. Выгоды промоутера отчасти являются законной ценой прогресса.

Потеря инвесторов

2. Большая часть прибыли промоутера и владельцев несправедливо отнимается у инвестора. Более крупный современный бизнес все меньше и меньше привязан к конкретным районам. Гораздо меньшая доля инвестиций делается в отрасли, которые сам инвестор может контролировать или даже видеть в работе. Таким образом, бизнес в наши дни ведется в основном на вере в других людей. Особенно сильно рискует инвестор. Проспект, объявляющий о реорганизации, часто вводит в заблуждение. В нем часто искажаются источники дохода и вероятные дивиденды, скрываются существенные факты и делаются заявления, вводящие в заблуждение. Капитализация часто абсурдно высока по сравнению со стоимостью различных заведений. В одном случае были выпущены акции на восемь миллионов долларов, представляющие фабрики, общая стоимость которых составляла пятьсот тысяч долларов. Поскольку капитализация основана на увеличении прибыли за счет монопольной власти, прибыль от реорганизации изымается из карманов общества. Но на самом деле даже доходы монополистов не могут поддерживать такие оценки, и с самого начала, если выплачиваются справедливые дивиденды, они ложно выплачиваются из капитала, а не из прибыли. С приближением плохих времен выплата дивидендов должна быть приостановлена, стоимость ценных бумаг упадет, а инвесторы понесут убытки. Такая практика является серьезным злом, поскольку стабильность отрасли зависит от открытия возможностей для безопасных инвестиций для обычного человека.

Спекулирующий попечитель

3. Должностные лица и попечители корпораций, спекулирующие акциями своих собственных компаний, получают незаконную прибыль. Общественное мнение и законодательство признают, что для государственных должностных лиц предоставлять контракты самим себе - это плохая мораль и плохая государственная политика. Обязанность законодателей не принимать законы для компаний, в которых они заинтересованы. Один из величайших скандалов в американской общественной жизни, "дело Credit Mobilier", был вызван принятием членами Конгресса, фактически в качестве подарка, акций компании, которая добивалась принятия благоприятствующего законодательства. Такие действия следует рассматривать как своего рода промышленную измену, сравнимую со старой формой политической измены. Должностные лица корпораций пользуются общественным доверием по отношению к инвесторам, вполне сопоставимым с доверием государственных служащих по отношению к гражданам. Власть директоров и других должностных лиц манипулировать прибылью и дивидендами и, таким образом, влиять на рыночную стоимость акций оставляет инвестирующую общественность беспомощной. Практика должностных лиц крупных корпораций спекулировать собственными акциями, ценами на которые они могут

манипулировать, настолько распространена, что едва ли заслуживает комментариев. Такое предательство доверия акционеров приводит к появлению крупных состояний. Это не законная спекуляция; это все равно что бросать кости, тянуть коня, накачивать боксера наркотиками — вещи, презируемые и осуждаемые даже в игорных и спортивных кругах.

Два типа спекуляций

Таким образом, представляется, что в сложных условиях современного бизнеса наблюдается законная концентрация риска в более умелых руках, а также рост возможностей для незаконных спекуляций и получения крупных нечестных доходов, которые раньше были невозможны. Эти два типа спекуляции следует различать, насколько это возможно, в мысли и на практике; но это нелегко в конкретных примерах, которые почти неразличимо варьируются от очевидного случая честного заработка до другой крайности - незаконной наживы.

ГЛАВА 37

КРИЗИСЫ И ПРОМЫШЛЕННЫЕ ДЕПРЕССИИ

§ 1. ОПРЕДЕЛЕНИЕ И ОПИСАНИЕ КРИЗИСОВ

Более широкое определение кризиса

1. *В широком смысле кризис - это решающий момент или поворотный пункт; следовательно, в промышленности - крах процветания.* В разгар лихорадки кризис - это точка, в которой происходит поворот к лучшему или к худшему. Фигура речи применительно к условиям производства, по-видимому, несостоятельна, поскольку предшествует, по-видимому, буйное здоровье, а не болезнь. Условия ведения бизнеса изменяются неравномерно. Бывают волны процветания. Прибыль, по-видимому, велика, но затем может внезапно исчезнуть. Прибыль процветающего времени частично иллюзорна или существует только на бумаге. Ситуация обладает всей нездоровостью лихорадочного больного. Мужчины торгуют обещаниями, и когда наступает кризис, у них есть только обещания ради прибыли. Обсуждение управления бизнесом и прибыли не будет полным без рассмотрения этого ритмичного движения доверия и цен.

Кризис в деловых отношениях отдельного человека, в смысле краха благосостояния, может произойти из-за множества несчастий. Локальный кризис может ощущаться в каком-то одном районе в результате наводнения, пожара или других несчастных случаев. Таким случаем был тот, который произошел в 1864 году в Манчестере, Англия, когда хлопчатобумажные фабрики были вынуждены закрыться, потому что поставки хлопка были прекращены из-за блокады портов Юга во время Гражданской войны. Такой локальный кризис иногда возникает в результате смены транспорта, выбрасывая город из сферы торговли. Они упоминались при обсуждении случая и риска; но явление, обычно известное как промышленный кризис, имеет более широкие масштабы и более своеобразную природу.

Различные типы кризисов

2. В более узком смысле финансовый кризис - это неразбериха и убытки, которые знаменуют окончание периода роста цен; промышленная депрессия - это период последующих тяжелых времен. Слово "кризис" предполагает краткий период, мгновение, что-то серьезное, внезапное и быстро заканчивающееся. Термин "финансовая паника" часто используется как синоним финансового кризиса. Кризис в более узком смысле связан с ценами — он всегда так или иначе связан с деньгами. Таким образом, хотя кризисы можно разделить на промышленные, спекулятивные и финансовые, в зависимости от их непосредственной причины, все они являются финансовыми в том смысле, что они связаны с изменением общего уровня цен. Кризис - это скачок цен, который подрывает доверие некоторых банков, брокеров, торговцев и производителей. Таким образом, кризисы характерны для денежной экономики и развитой промышленности. Не каждое несчастье в бизнесе можно назвать промышленным кризисом, а только те, при которых цены и кредитование в целом снижаются. Длительный период тяжелых времен иногда называют кризисом, но лучше обозначать его термином промышленная депрессия.

Производственные условия, предшествующие кризису

3. Период, предшествующий кризису, является периодом общего процветания.

Промышленность в последующие десятилетия не проходит через неизменную серию изменений, но история повторяется с достаточной регулярностью, чтобы оправдать мнение о том, что определенная серия изменений типична для современной промышленности. Когда цены находятся на самом низком уровне, многие фабрики закрываются, и многие работники остаются без работы. В одних отраслях условия хуже, чем в других. Преобладают общая экономия и большая осторожность; предпринимается мало новых предприятий. Для тех, у кого есть свободные деньги, это хорошее время для покупок, и собственность начинает переходить из рук в руки. Затем накопленные деньги начинают выходить из своих тайников. Деньги поступают из других стран, особенно если условия ведения бизнеса за границей лучше, чем здесь, поскольку низкие цены делают страну хорошим местом для покупок. В то же время, когда количество денег в обращении, таким образом, увеличивается, происходит общее возвращение доверия, которое увеличивает кредит. Долларов не только становится больше, но и каждый из них выполняет больше работы. Затем возобновляются старые предприятия и открываются новые. Закупка материалов в больших количествах приводит к росту цен и увеличению издержек. Избыточная рабочая сила, находящаяся на пределе эффективности, получает работу, и заработная плата начинает расти. Единственные классы, не участвующие в этом улучшении, - это получатели фиксированных доходов. По мере роста цен покупательная способность их доходов постепенно падает.

Кризис и его результаты

4. Кризис - это момент массовых потерь, за которым следует длительный период небольших прибылей для большинства предприятий и вынужденной экономии. Поскольку цены перестают быстро расти, у многих возникает вопрос, может ли это движение продолжаться, и если нет, то когда оно прекратится. Мужчины хотят сохранить последние прибыли и готовы чем-то рисковать, чтобы их получить. Когда иностранные цены растут не в такой большой пропорции, как внутренние, стимулируется иностранный импорт и сокращается объем экспорта. Это нарушает денежное равновесие и требует, в конце концов, большого и непрерывного вывоза звонкой монеты. Это сдерживает цены и, уменьшая денежные резервы

банков, вынуждает их быть более осторожными. Падение стоимости многих акций и ценных бумаг, принадлежащих банкам, вынуждает многих брокеров и спекулянтов конвертировать свои ресурсы в готовые деньги. Это момент опасности; слабые предприятия обнаруживают, что их основы рушатся, и происходит много неудач. Падение цен, подорванный кредит и финансовые потери вынуждают многие фабрики закрываться; многие рабочие оказываются без работы, и бизнес снова должен вступить в период сокращения расходов, поскольку цикл изменения цен завершен.

§ II. КРИЗИСЫ ДЕВЯТНАДЦАТОГО ВЕКА

В Средние века не было финансовых кризисов

1. Периоды промышленных трудностей в средние века были связаны с неблагоприятными условиями производства, а не с обвалом цен. Периоды исключительных трудностей в средневековье были в основном вызваны политическим гнетом, голодом, войнами, мором и бедствиями природы. Поскольку денежная экономика была очень слабой, не было развития кредита и кредитных цен. Денежная экономика зародилась, как уже отмечалось, в городах. По мере распространения использования денег, по мере того как предпринимались более крупные коммерческие предприятия, по мере того как заимствования и выплата процентов становились обычным делом, в городских торговых кругах начали проявляться, в небольших масштабах, явления современного кризиса.

Европейские кризисы восемнадцатого и девятнадцатого веков

2. В Европе общие промышленные кризисы начались в 1763 году и с тех пор происходили с более или менее регулярными интервалами. Часто говорят, что цикл, или период, кризисов составляет десять лет, но требуется гибкое воображение, чтобы найти подтверждение этому в истории. Кризисы восемнадцатого века происходили в 1763, 1783, 1793 годах, и эти даты знаменовали окончание войн определенного масштаба. Кризисы не были повсеместными, но были более заметны в Англии, которая была наиболее развитой в промышленном отношении и с ее денежной экономикой. Аналогичным образом, в девятнадцатом веке кризисы в разных странах были неодинаковой силы, обычно более серьезными в Англии. Английские кризисы можно приблизительно датировать 1803, 1825, 1838, 1847, 1857, 1864, 1875, 1890. Они были объяснены различными причинами: в 1825 году - чрезмерной торговлей за границей; в 1847 году - строительством железных дорог; в 1864 году - прекращением торговли хлопком и коммерции в результате Гражданской войны в Америке. В то время как во многих частях Англии кризис 1864 года был необычайно серьезным, в других странах он не имел большого значения. Германия, после нескольких лет большого спекулятивного процветания, пережила тяжелейший кризис в 1875 году; в то время как Франция (несколько знаменательный факт), хотя и была повержена войной 1870-71 годов, потеряв большое состояние и выплатив Германии тысячу миллионов долларов в качестве военной контрибуции, в то время почти полностью избежала коммерческого кризиса.

Кризисы в Соединенных Штатах

3. В Соединенных Штатах произошло пять заметных кризисов: первый в 1817 году, последний в 1893 году. Эти кризисы были актуальными 1817-20, 1837-39, 1857, 1873, 1893. Таким

образом, крупные кризисы происходили с интервалом примерно в двадцать лет, а мелкие кризисы в нескольких случаях чередовались с ними, особенно в 1866, 1884 и, мы могли бы добавить, 1903 годах. Эти кризисы были кульминацией различного рода спекуляций, о которых обычно говорят как об их причинах. Кризис 1817 года был вызван чрезмерной торговлей и огромным импортом после войны 1812 года и возобновлением торговли с Европой в 1816 году. В 1837-39 годах быстро последовали два кризиса, не совсем отличных друг от друга, второй похож на рецидив лихорадки у больного. Непосредственными поводами были чрезмерные спекуляции землями, большая эмиссия банковских денег, национальная экспансия и чрезмерная уверенность, возможно, в какой-то степени из-за необдуманных финансовых мер Эндрю Джексона. Кризис 1857 года последовал за периодом большого процветания, отмеченным открытием золота в Калифорнии в 1848 году, значительным расширением торговли, строительством железных дорог и значительным увеличением внешней торговли. Кризис 1873 года, вероятно, самый серьезный в нашей истории, объясняется крупными спекуляциями, особенно строительством железных дорог в беспрецедентных масштабах после войны. Удар, когда он был нанесен, усилился из-за сокращения курса валюты, приведшего к возврату к звонкой монете и снижению цен. За кризисом 1884 года, сравнительно незначительным, вызванным (скорее, чем вызванным) обсуждением денежного вопроса, последовало несколько лет заметной депрессии. С 1889 по 1892 год было отмечено процветание, кульминацией которого стал кризис в сентябре 1893 года (также обычно объясняемый нестабильным состоянием нашей денежной системы), за которым последовал период депрессии, длившийся до 1897 года.

Период с 1897 по 1903 год был отмечен большим процветанием и ростом цен. Поспешные пророчества о крахе в последние два года до сих пор были сфальсифицированы,^[3] но сейчас в инвестиционных кругах царит общее чувство недоверия. В ведущих отраслях промышленности уже произошло сокращение дивидендов, а кое-где и падение стоимости акций. Высокие цены в значительной степени сдержали строительство. Крупные кредитные авансы, выданные "промышленникам", акции производственных корпораций, являются одним из главных источников опасности. Осторожность, однако, была научена опытом; банковские интересы более тесно скоординированы и обеспечивают лучшую взаимную поддержку, чем в прошлом, и уже произошло значительное снижение запасов, которое пока не повлияло на общие цены на сырьевые товары. Различные новые особенности ситуации затрудняют прогнозирование, но, похоже, приближается период ликвидации и снижения цен.

Общие черты кризисов

4. Нерегулярные по времени и непохожие по своим непосредственным поводам кризисы проявляют некоторые общие черты. О главных из них рассказывается в краткой истории динамики цен. Кризисы менее серьезны в странах с менее развитыми денежно-кредитными системами. Они тяжелее в Соединенных Штатах и Англии, чем в Германии, тяжелее в Германии, чем во Франции, тяжелее в Западной Европе, чем в восточной Европе, тяжелее в христианском мире, чем в языческом. Они менее серьезны в сельских округах, где процветание в большей степени зависит от состояния урожая, а в бизнесе меньше финансовых спекуляций. Их последствия меньше всего ощущаются в отраслях, производящих основные продукты питания, поскольку, когда наступают трудные времена, люди экономят на менее важных вещах. Фабрика

по производству перчаток, шелкопрядильная фабрика, фабрика по производству клюшек для гольфа, скорее всего, закроются, чем мукомольная фабрика. Классы с фиксированными доходами ощущают их в меньшей степени, чем классы с переменными доходами. Они влияют на заработную плату в меньшей степени, чем на прибыль. На уровень заработной платы это влияет лишь в умеренной степени, но рабочие страдают от потери работы. Ростовщик, который максимально устранил случайность и установил низкую процентную ставку, теряет мало; человек, склонный к риску и получающий доход от дивидендов по акциям, вероятно, теряет много.

§ III. РАЗЛИЧНЫЕ ОБЪЯСНЕНИЯ КРИЗИСОВ

Теории кризисов перенасыщения

1. *Теории перепроизводства и недопотребления являются наиболее распространенными.* В первом ежегодном отчете Комиссара труда Соединенных Штатов (1886 г.) приводится длинный список теорий, более или менее диких, которые были выдвинуты для объяснения кризисов. Это просто каталог, а не логическая группировка. Большинство взглядов можно классифицировать как теории недостаточного потребления или перепроизводства, которые являются всего лишь двумя аспектами одной и той же идеи. Одна точка зрения заключается в том, что производится слишком много товаров, другая - в том, что потребляется слишком мало. Сторонник теории перепроизводства, видя, что склады заполнены товарами, от которых невозможно избавиться по той цене, по которой они стоят, что фабрики закрыты, а люди остаются без работы из-за отсутствия спроса, заявляет, что производительная сила выросла слишком сильно. Сторонник теории недостаточного потребления, видя те же факты, говорит, что проблема заключается в недостатке покупательной способности. Он признает, что есть люди, которые хотели бы купить эти вещи, но он утверждает, что таким людям не хватает денег, потому что производство растет быстрее, чем заработная плата, заработная плата устанавливается, как он считает, прожиточным минимумом — теория, сродни железному закону заработной платы. Как в теориях перепроизводства, так и в теориях недостаточного потребления неравенство спроса и предложения рассматривается как общее. Предполагается, что имеет место не просто неравномерное и ошибочное распределение продукции, но общий избыток производительной силы.

Недостатки теорий перенасыщения

Широкая популярность этих взглядов оправдала бы более полное обсуждение и опровержение их здесь, если бы позволяло место. Должно быть достаточно просто указать, что они имеют тот же налет нелогичности, что и "логическая ошибка расточительства", "логическая ошибка экономии" и, что еще более похоже, "логическая ошибка роскоши". Они упускают из виду тот факт, что доход в виде денег или других товаров, поступающий даже к самым богатым, будет каким-то образом использован. Он может быть использован как для немедленного употребления, так и для дальнейшего непрямого использования в долговечной форме. Из-за неправильного расчета в данный момент может появиться слишком много потребительских товаров определенного вида, но долгосрочное применение не может найти предела до того немислимого дня, когда материальный мир больше не будет способен совершенствоваться. Во время кризиса, несомненно, происходит неправильное распределение производственных агентов и еще худшая корректировка их оценок, но это никоим образом не отрицает основного экономического факта нехватки богатства.

Денежные теории кризисов

2. Другая группа теорий объясняет кризисы тем, что денег либо слишком много, либо слишком мало. Нерегулируемая эмиссия банкнот была названа причиной кризисов, особенно в условиях, сопровождавших такие кризисы, как кризисы 1837 и 1857 годов в Америке, когда эмиссия банкнот оказалась наиболее заметным фактором неоправданного и необоснованного расширения кредита. Эмиссия государственных бумажных денег, ведущая к инфляции и спекуляции, рассматривается как причина, приведшая к такому кризису, как кризис 1873 года, последовавший за нашей гражданской войной. Противоположной точки зрения придерживаются сторонники дешевых и изобильных денег. Они говорят, что эти кризисы были вызваны не расширением, а сокращением стоимости банкнот; например, не взвинчиванием цен из-за эмиссии зеленых в 1862-1865 годах, а сокращением курса валюты с 1866 по 1873 год.

Их неадекватность

В этих различных взглядах есть лишь доля истины. Именно нехватка денег в момент кризиса всегда является причиной любой конкретной неудачи, и в этом смысле именно нехватка денег всегда вызывает кризис. Но вопрос в том, можно ли в каком-либо разумном смысле сказать, что до кризиса это было вызвано отсутствием средств обращения. Эта точка зрения не находит поддержки, за исключением редких случаев, когда денежный стандарт претерпевает быстрые изменения, как в Соединенных Штатах с 1866 по 1873 год, и тогда утверждение нуждается в значительных модификациях и пояснениях. Денежные теории кризисов ближе к истине, чем теории перепроизводства, поскольку кризис всегда связан с деньгами и ценами. Но нельзя сказать, что абсолютное количество денег, находившихся в обращении в период, предшествующий кризисам, дает им повод. В некоторых случаях быстрое изменение суммы имело важный эффект, но этот факт не объясняет кризисы в целом.

Говорят, что отсутствие уверенности является причиной кризисов. Это прописная истина, но отсутствие уверенности не лишено оснований. Чрезмерная уверенность в период роста цен сменяется крайней депрессией, когда рушатся многие ложные надежды.

Теория кризисов капитализации

3. Кризисы следует объяснять, по сути, как насильственное и внезапное движение по перестройке в результате ошибочной капитализации производственных агентов. Капитализация пронизывает всю отрасль. Ценность всего, что длится дольше мгновения, частично строится на арендной плате, которая является не фактической, а ожидаемой, размер которой, следовательно, является предметом догадок или "спекуляций". При оценке будущей ренты учитывается множество неизвестных факторов. Всеобщая тенденция к ритмичности движения (материального или психического) проявляется в завышении или занижении ренты и любого другого ценностного фактора. Это подчеркивается психологическим фактором, называемым "гипнозом толпы": большинство мужчин следуют за лидером в инвестициях, как и во всем остальном. Дух спекуляции растет, пока не становится почти безумием, и люди бросаются к тем или иным инвестициям, выводя капитализацию в одних отраслях из равновесия с капитализацией в других.

Использование кредита повышает динамику цен. Значительная часть бизнеса ведется практически на марже. Если стоимость полностью оплаченной вещи попадает в руки владельца, проигрывает только он; но если стоимость вещи, оплаченной лишь частично, падает настолько, что владелец вынужден не произвести платеж, убытки могут быть переданы по кредитной линии каждому участнику серии сделок. Высокоразвитая кредитная система - это карточный домик во времена финансового кризиса. Элемент кредита присутствует во всем современном бизнесе. Предприниматели вступают в ожесточенное соперничество за получение прибыли от роста, всегда надеясь выйти целыми до наступления кризиса.

Психологическая природа и объективные условия кризисов

Таким образом, фундаментальная причина кризисов рассматривается как психологическая; это ритмичный просчет ренты и капитальной стоимости, происходящий в той или иной степени во всей отрасли, но особенно в определенных направлениях. Но эта субъективная причина у людей получает полную возможность действовать только при наличии определенных благоприятных объективных условий. Наиболее примечательным из них, помимо кредитной системы, является динамичное состояние промышленности. Прошедшее столетие открыло новые области для инвестиций в беспрецедентных масштабах. Инвестиции развивались как интенсивно, так и экстенсивно в виде серии больших волн. Новое оборудование и процессы предоставили немыслимые возможности для предпринимательства в старых странах, и физические границы инвестиций расширились с появлением миллионов иммигрантов, которые заселили плодородную дикую местность. Такие факторы нарушают равновесие цен как во времени, так и в пространстве, дают мощный импульс к повышению стоимости в старых странах и стимулируют надежды всех инвесторов. Когда баланс между капитализацией различных отраслей и между рентой за различные периоды оказывается ложным, неизбежная корректировка причиняет страдания и убытки многим, но особенно в отраслях с инфляцией. Но из-за взаимоотношений деловых людей немногие даже из тех, кто максимально воздержался от спекуляций, могут полностью избежать зла.

Повсеместное воздействие на доходы

4. Кризисы следует обсуждать в связи с другими темами, помимо прибыли. В учебниках тема кризиса классифицируется по-разному. Его вполне можно обсуждать с деньгами, кредитом и банковским делом. Это имеет отношение к заработной плате, справедливости в распределении, теории процента и потреблению богатства. Но причины для рассмотрения этого вопроса в связи с вопросом прибыли являются наиболее вескими. Ни в какой другой связи присутствие элемента спекуляции и случайных прибылей и убытков в бизнесе не проявляется так ярко.

Их вероятное смягчение

Эти более или менее периодические колебания в той или иной степени влияют на доходы каждого класса общества. Отчасти они являются платой за прогресс в постоянно меняющихся условиях нашей динамично развивающейся отрасли. Отчасти они являются доказательством неадаптированности промышленности. Сила потрясений, несомненно, будет значительно снижена за счет улучшения банковских и деловых методов, а также за счет надежной валютной системы. Что еще более важно, развитие умеренности, консерватизма и менее спекулятивного

духа среди лидеров бизнеса во многом поможет смягчить суровость этих бедствий промышленности.

ЧАСТЬ III

СОЦИАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ЦЕННОСТИ

РАЗДЕЛ А — ОТНОШЕНИЕ ЧАСТНЫХ ДОХОДОВ К СОЦИАЛЬНОМУ ОБЕСПЕЧЕНИЮ

ГЛАВА 38

ЧАСТНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ И НАСЛЕДОВАНИЕ

§ 1. БЕЗЛИЧНЫЕ И ЛИЧНЫЕ ДОЛИ ДОХОДА

Функциональное и персональное распределение

1. Под заголовком "социальные аспекты ценности" следует рассматривать влияние, оказываемое на доходы различными социальными актами, идеалами и институтами. Доходы от заработной платы свободного труда и доходы от имущественной ренты, изучаемые в рамках абстрактной теории стоимости, схожи в своем безличном аспекте, в своем отношении к полезности. Но в то время как заработная плата поступает из личного источника — это доход, появляющийся для вознаграждения личных усилий работника, доход владельца богатства обусловлен использованием товаров. В абстрактной теории стоимости мы не стремимся преодолеть эту безличную фазу ренты. Доход, получаемый от товаров, поступает фактическому владельцу товаров. Мы не спрашиваем, как товар впервые попал в его распоряжение, будь то трудом или в подарок, был ли он украден или унаследован. Действительно, можно сказать, что экономическая теория конкурентной ренты не признает личный факт владения; она имеет дело с безличным фактом узуфрукта. Теория экономической ренты, временной стоимости и капитала, а также заработной платы, измеряемой эффективностью, безлична и представляет собой исследование функционального распределения. В проблеме монополии личностный фактор играет более заметную роль, но экономическое изучение ренты на этом не может заканчиваться.

Социальные институты и личные доходы

Теперь необходимо дать ответ, по крайней мере в общих чертах, на вопрос, почему некоторым людям позволено считать богатство "своим", то есть "собственностью", в то время как другие люди лишены собственности. Почему владельцы взимают плату за использование товаров, и почему их собратья позволяют им это делать? За этими фактами стоит огромная система

социальных институтов, которая помогает определять, что будут делать мужчины. Рыночная стоимость - это социальный факт; цена определяется предложением людей в существующих социальных и политических условиях. Эти более широкие социальные аспекты стоимости остаются для рассмотрения. Необходимо отметить влияние законотворчества, коллективных действий и социальных институтов на ценность. Кстати, это было сделано, когда мы говорили о патентах, политических монополиях и связанных с ними вопросах; но в основном этот предмет рассматривался с индивидуальной точки зрения; теперь на него следует более полно взглянуть с социальной стороны.

Гармония исследований безличностного и личностного распределения

2. Изучение личного распределения должно включать дальнейшее объяснение различных элементов, которые в совокупности образуют доход индивида. "Распределение" в экономике - это аргументированное объяснение того, каким образом совокупный продукт общества распределяется между его членами. Это логический вопрос, а не этический. Экономист сначала спрашивает, каково влияние полезности на стоимость? и, далее, каково отношение этих благ к личным доходам членов общества? В его обязанности не входит говорить, является ли это лучшим распределением с этической точки зрения, однако, исследуя вопрос распределения, приходишь к границе определенных моральных вопросов.

Безличный и личный взгляды на распределение, однако, не противоречат друг другу; это разные аспекты одного и того же вопроса. Нельзя сказать, что анализ экономической ренты является чисто абстрактной работой. Фактически, безличный взгляд на распределение важен для понимания личного взгляда на него. В одном из них излагаются общие принципы, в другом - частные случаи. В современных практических экономических вопросах наиболее насущной потребностью является более широкое понимание абстрактной теории стоимости. Это путеводная нить в запутанных лабиринтах.

Структура личных доходов

Фактические доходы отдельных лиц состоят из различных элементов. Наемный работник редко бывает совсем без материального достатка. Предприниматель также получает некоторый доход в виде процентов по контракту или в виде арендной платы за оборудование. Таким образом, фактические личные доходы представляют собой сумму различных функциональных или обезличенных доходов. Можно считать, что доходы каждого агента всегда идут либо какому-то отдельному лицу, либо какой-то группе. По социальному соглашению предполагается, что получатель доходов, которые не являются личными пожертвованиями, произвел их. Это предполагает серьезное допущение о том, что владелец участка земли произвел или каким-то образом внес в общество сумму, равную арендной плате. Это может быть правдой во многих случаях, но во многих случаях с такой точкой зрения нельзя согласиться без тщательного изучения.

Закон в отношении богатства

3. Собственность и богатство являются соответственно личным и безличным, юридическим и экономическим аспектами производственных агентов. Право занимает важное место в обсуждении актуальных экономических вопросов. Этот факт не был упущен Джоном Стюартом Миллем, и в последние несколько лет он был гораздо более четко осознан, особенно немецкими экономистами. Политическое право в самом широком смысле,

воплощенное в государстве, — это, во—первых, свод правил для руководства поведением и регулирования отношений людей в обществе - юридический кодекс; во-вторых, правительственная машина для разрешения споров между людьми - судебная система; и, наконец, физическая сила для привлечения соперников к суду и обеспечения и защиты их прав — полиция. Независимо от того, действует ли закон через законодательную власть, суды или полицию, во всех своих действиях с богатством закон носит преимущественно личный характер. Вопрос, который закон задает относительно богатства и на который дает ответ, заключается не в том, *что*, а в том, *кто*? Кто является владельцем, кто должен контролировать, получать, наслаждаться доходом? Экономическое богатство состоит из дефицитных вещей, ценных агентов, и из-за того, что их мало, люди ссорятся из-за них. Из-за безличного экономического факта, что поле и машина производят дефицитные товары, возникает юридический вопрос о том, кто из людей имеет право ими пользоваться.

Собственность и богатство

В случае материальных вещей стоимость собственности и капитальная стоимость должны быть точно равны. Права собственности охватывают владение материальной вещью. Материальная собственность состоит из вещей, рассматриваемых с точки зрения собственности; капитал состоит из тех же вещей, рассматриваемых с точки зрения их экономических услуг. Существуют и другие права собственности, помимо прав на материальные вещи, различные нематериальные права, контролирующие действия индивида и, таким образом, дающие своего рода право собственности на действия индивида. Таковы патенты, которые запрещают другим людям создавать машины определенного типа; авторские права, которые запрещают другим людям печатать определенные произведения; юридические контракты, которые различными способами ограничивают действия людей и, таким образом, по-видимому, ограничивают их свободу.

§ II. ПРОИСХОЖДЕНИЕ ЧАСТНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Имущество и доходы

1. *Собственность - это владение, юридический контроль над источниками экономического дохода.* Латинское слово *property* означает владение и, следовательно, то, что принадлежит индивиду, то, что принадлежит человеку. Контроль над собственностью бывает большим или меньшим. Закон проводит между правами собственности и правами на равенство определенные тонкие различия, которые имеют свое основание в истории, если не в логике закона, но которые не являются существенными для экономических дискуссий. Что нас интересует, так это справедливые притязания людей на богатство, а не технические права собственности. Исходя из этой мысли, давайте рассмотрим ценность контроля над богатством. Если ферма стоимостью десять тысяч долларов заложена за пять тысяч долларов, ее экономическая ценность составляет десять тысяч долларов после, как и до ипотеки, но справедливое требование делится на две доли по пять тысяч долларов каждая. Стоимость права собственности не может, с разумной точки зрения, превышать стоимость экономического богатства, на которое оно распространяется. В законодательстве о налогообложении по этому вопросу существует большая путаница. Закон рассматривает ферму как собственность, а долг по ней, независимо от того, обеспечен ли он ипотекой или нет, как другой объект собственности. Излишне говорить, что это приводит к абсурдным выводам в рассуждениях и к вопиющей несправедливости.

Формы и режимы собственности

Существуют различные формы собственности: во-первых, частная, как собственность отдельных лиц, семей, партнерств или корпораций; во-вторых, общественная или государственная, как собственность на здание штата, шоссе, лесной заповедник Адирондак или канал Эри. Они одинаково эффективны в отношении претензий посторонних, но права тех, кто входит в круг собственников, различаются. Например, права одного акционера в отношении другого или права одного члена семьи в отношении другого - это не то же самое, что права в отношении посторонних. Частная собственность является характерной чертой нашего нынешнего индустриального общества, но она существует бок о бок с государственной собственностью и со многими промежуточными степенями между частной и общественной собственностью. Частная собственность, хотя и подвергается нападкам с некоторых сторон, обычно принимается без вопросов; но в наш век исследований следует изучить ее происхождение, отметить ее пределы и причины для них, а также четко определить ее цель, недостатки и последствия до вынесения приговора.

Различные теории собственности: Оккупация

2. Более старыми теориями происхождения частной собственности являются теории оккупации, завоевания, труда, естественных прав и закона. Теория оккупации заключается в том, что собственность основана на приоритете притязаний того, кто находит богатство без владельца и присваивает его. Это, безусловно, констатация того, что происходит при заселении новых стран, но это не объяснение прав собственности, которые возникают каждый момент, и не дает логической причины сохранения древних прав собственности.

Завоевание

То же самое можно сказать и о теории завоевания, теории о том, что собственность основана на силе. Это относится к вторжению в римские провинции варварских племен, которые разделили страну и поработили население. Но это редко применимо к событиям сегодняшнего дня и в лучшем случае не может, по мнению современного человека, "оправдать" нынешние права собственности.

Труд

Теория труда, отвечающая некоторым требованиям там, где другие терпят неудачу, заключается в том, что собственность основана на производстве, на праве человека на то, чему его мозг и мускулы придали ценность. Очевидно, что этот тест оставляет без объяснения или оправдания огромное количество вещей, которые действительно существуют и существовали когда-то как собственность.

Естественные права

Теория естественных прав заключается в том, что собственность необходима для реализации достоинства человеческой природы. Это, если бы было правдой, было бы не столько объяснением, сколько осуждением частной собственности, поскольку она существовала в большинстве случаев, поскольку миллионы людей в каждой стране практически лишены собственности, и неравенство владения заметно повсюду. Однако эта теория выражает один из достойных идеалов современной демократии. Хотя, как и различные другие теории

"естественных прав", ее сегодня следует считать слишком абсолютной и слишком индивидуалистической, она содержит далеко идущую истину, которая должна быть должным образом учтена в нашей социальной философии.

Закон

Теория права гласит, что собственность существует потому, что так велит закон. Это выражает истину, но является не более чем трюизмом. Закон определяет границы собственности, но что определяет границы закона? Какое практическое или социальное обоснование существует для принятия и продолжения действия такого закона? Теория права ничего окончательно не объясняет. Каждая из этих теорий имеет свои недостатки, но каждая указывает на какой-то факт, важный в определенное время и в определенных местах для объяснения этого широко распространенного института.

Собственность в ранних обществах

3. Институт частной собственности развивался в различных условиях; вопрос о его происхождении не совпадает с вопросом о его нынешнем обосновании. В ранних обществах права индивидуальной собственности были не очень четко обозначены. Каждое племя выступало против других племен и пыталось с помощью войны отстоять свои притязания на свои обычные охотничьи угодья; но притязания отдельных охотников и рыболовов внутри племени не часто вступали в конфликт. Частная собственность изначально заключалась в личном имуществе, украшениях, оружии, утвари, которых было очень мало в том первобытном обществе, где существовал обычай "ходить на визиты с дубинкой вместо футляра для карт". Только позже появилась индивидуальная собственность на землю. Несколько лет назад считалось, что организация древнегерманских племен была политически почти совершенной демократией, а экономически коммунизмом, при котором все имели равные права на землю. Сегодня это мнение подвергается очень серьезному сомнению. Представляется вероятным, что так называемый коммунизм на самом деле был олигархией привилегированных и что массы жили в подчинении, отрезанные от всего, кроме скудной доли в общественной собственности.

Происхождение и нынешнее обоснование собственности

Как бы то ни было, сильные силы в исторические времена положили конец общему владению землей и обработке ее в том виде, в каком она существовала среди крепостных в Европе. Обычная обработка земли, как показал опыт, была расточительной. Конкуренция не только приводила к тому, что экономические агенты оказывались в более эффективных руках, но и этому движению способствовали многочисленные акты несправедливости и насилия со стороны тех, кто стоит у власти. Исследования происхождения и развития этого социального института интересны и помогают оценить его нынешнее значение, но проблемы прошлого - это не проблемы сегодняшнего дня. Было ли древнее начало собственности в Европе в насилии и зле или нет, имеет лишь отдаленное отношение к вопросу о ее нынешнем функционировании. Социальные условия и потребности изменились не больше, чем формы и пределы самой собственности. Каждому поколению приходится решать свои собственные проблемы, и каждое должно проверять существующие институты по их нынешним результатам, по большей части игнорируя зло прошлого.

Социальная целесообразность - основа частной собственности

Смещение границ закона собственности

4. *Частная собственность теперь может быть оправдана главным образом соображениями социальной целесообразности.* Это широкое объяснение, под которое можно подвести множество различных условий; но недостаток широкого объяснения в том, что оно нуждается в дальнейшем разъяснении. Признавая, что частная собственность во многих случаях создает трудности для индивида, она должна быть оправдана на том основании, что в целом она способствует прогрессу общества. Некоторые рассматривают частную собственность просто как отражение или выражение экономического неравенства людей; человек, бедный способностями, - это человек, бедный собственностью. Другие считают, что это преувеличивает, а порой и обращает вспять экономические способности людей. В целом, об этом следует судить по следующему критерию: способствует ли это благосостоянию общества лучше, чем любой альтернативный план контроля над экономическим богатством? Вопрос не в том, безупречна ли она, поскольку ни один человеческий институт таковым не является. Также не следует предполагать, что собственность является фиксированным и единообразным способом контроля; существует много видов собственности. К различным частям богатства можно относиться по-разному: может существовать частная собственность на вагоны и общественная собственность на дороги; частная собственность на дома и общественная собственность на леса; частная собственность на автомобили и, в некоторых странах, общественная собственность на железнодорожные вагоны. Но любое правило собственности, как и любой другой действующий человеческий закон, должно быть применимо ко всем лицам, отвечающим этим условиям. Следовательно, о любом человеческом учреждении следует судить по его средней эффективности, а не по исключительным случаям.

Само принятие теории социальной целесообразности подразумевает необходимость перестройки института частной собственности; ибо частная собственность, как это обнаруживается сегодня, осложнена многими историческими случайностями. Пережитки древней несправедливости и реликты феодальных институтов, не опирающихся ни на какие жизненно важные причины, сохраняются как в нашей новой стране, так и в более старых. Границы собственности во многих отношениях определяются не логикой целесообразности, а социальной инерцией, которая часто управляет последующими поколениями.

§ III. ОГРАНИЧЕНИЯ ПРАВА ЧАСТНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Общественные интересы, ограничивающие права собственности

1. *Неизменный частный контроль собственности неизвестен: общественность делает много оговорок в своих собственных интересах.* Немногие осознают многообразие способов ограничения прав собственности. Во-первых, существует целый набор ограничений для предотвращения неприятностей. Владелец во многих ситуациях не волен строить на своей земле бойню или завод по производству клея. Собственность регулируется общими общественными интересами, и все, что угрожает стать помехой или опасностью, исключается. Когда по праву отчуждения государство или железная дорога отнимают старую усадьбу у ее владельца, который жил бы там и умер, выплата ему денежного ущерба не делает это меньшим ограничением его прав собственности. Преимущественные права на собственность существуют либо по контракту, либо по предписанию, разрешающему ее общественное использование.

Наиболее важным из всех ограничений является право на налогообложение, с помощью которого общество забирает большую или меньшую часть частных доходов для целей, которые отдельные владельцы могут никоим образом не одобрять.

Частные иски, ограничивающие права собственности

2. *Закон предъявляет множество частных исков к частным владельцам.* Различные права, называемые сервитутами, могут применяться к частной собственности, изменяя ее исключительное использование. Аренда на любой срок фактически ограничивает контроль и разделение собственности. Как арендодатель, так и собственник имущества имеют определенные права перед законом. Кредитор денег, обеспеченных ипотекой, имеет юридически признанный и подлежащий исполнению интерес в заложенном имуществе. Имущество передается в доверительное управление в интересах отдельных лиц, учреждений или общественности и находится в ведении попечителей, которые строго обязаны выполнять условия своих инструкций. Владельцы заключают разного рода контракты, которые различными способами ограничивают их контроль, и закон обеспечивает соблюдение этих контрактов. Все это образует комплекс справедливых требований, которые вместе равны по стоимости одному неразделенному праву собственности, которое, в свою очередь, равно стоимости богатства. Эти требования взаимно ограничивают друг друга (независимо от того, называются ли они справедливыми требованиями, или залогами, или правами собственности), и богатство не умножается за счет увеличения требований, как, к сожалению, иногда предполагают законодатели.

Ограничение права завещания

3. *Право на завещание или дарение в случае смерти в разных странах ограничено по-разному.* Термин "завещание" подразумевает завещание, обычно письменное, в котором лицо, предвидя смерть, выразило свои пожелания относительно распоряжения своим имуществом. Иногда говорят, что завещание является "логическим" результатом частной собственности, но закон не рассматривает его как таковое. В странах, где существует наследственная аристократия, право первородства в одних случаях требуется законом, в других настолько одобряется общественным мнением, что ему практически всегда следуют. Обычай ограничивает передачу наследства в Англии членам семьи, а завещания, переданные вне семьи, встречаются редко и почти всегда нарушаются в судах. Джон Стюарт Милль сравнивает это с частой практикой богатых людей в Америке делать пожертвования на общественные цели. Во Франции право завещания имущества вне семьи законодательно ограничено; отец может завещать только долю одного ребенка, а остальное должно быть поровну разделено между детьми. Поселения *ifidei comissa* ограничены во многих странах из-за признанного социального зла, возникающего в результате объединения поместий на протяжении поколений. На протяжении всей истории Англии парламент уделял внимание вопросу о смерти, который в основном касался перехода крупных поместий в руки церкви или корпораций в результате завещаний благочестивых людей. Лишь недавно в Англии, и в меньшей степени в этой стране, всерьез обсуждалась политика разрешения неограниченных пожертвований благотворительным учреждениям, и новое законодательство отвлекло от их первоначальных целей некоторые старые пожертвования. Все эти разнообразные и часто строгие ограничения права частной собственности определяются некоторой мыслью, мудрой или глупой, о социальной целесообразности.

Ограничение права наследования

4. *Закон о наследовании сильно меняется во времени и месте.* Наследование, в отличие от завещания, обычно означает наследование имущества того, кто умер без завещания, то есть не составил завещания. Старая идея единства семьи в значительной степени сохранилась в современных законах о наследовании. Ближайшие живые родственники, какими бы отдаленными они ни были, наследуют имущество при отсутствии завещания. Когда скряга умирает в одиночестве и заброшенности, приходится обыскивать весь мир, чтобы найти дальнего родственника, который мог бы завладеть накопленным богатством. В настоящее время наследование в значительной степени ограничено налогообложением. Растет мнение, что притязания общества, в котором было приобретено богатство, сильнее притязаний родственников, отдаленных друг от друга по пространству, крови и сердечным интересам. Эта точка зрения отражена во многих недавних законах о налоге на наследство, которые изымают значительную часть из акций дальних родственников для общественных целей.

У многих возникает вопрос: если частная собственность не является абсолютным правом, каковы должны быть ее пределы? Какие изменения в нее следует внести? Основная мысль различных нападок на институт частной собственности заключается в том, что, поскольку он приводит к неравенству в доходах, он не является социально целесообразным. Растет убежденность в том, что в некотором общем смысле доходы должны соответствовать социальному обслуживанию и отражать его. Хорошо бы более внимательно рассмотреть, что подразумевают термины "социальная целесообразность" и "социальное служение".

ГЛАВА 39

ДОХОД И СОЦИАЛЬНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ

§ 1. ДОХОД ОТ СОБСТВЕННОСТИ

Справедливость собственности поставлена под сомнение

1. *Права собственности должны соответствовать критерию социальной целесообразности.* Если частная собственность защищается на основании социальной целесообразности, она должна приносить хорошие социальные результаты. Это не священная вещь; она открыта для изучения, и о ней следует судить по ее плодам. Из всех форм дохода наиболее сильным нападкам подвергся доход от собственности. Идея заключается в том, что пользование богатством не должно осуществляться отдельно от труда и что оно должно быть в определенной пропорции к оказываемым услугам. Получение достаточного дохода тем, кто занимается только выписыванием чеков или подписыванием купонов, многим кажется несправедливым; и часто возникает вопрос, оказывают ли получатели ренты с земли какие-либо социальные услуги. Во многих случаях кажется, что собственность распределяется без правил или причины. Она не соответствует красоте, силе, уму, мудрости, воздержанности, мягкости или благотворительности. С начала христианской эры реформаторы нападали на преобладающее имущественное неравенство и проповедовали его. Идея о том, что доходы,

если и не равные, то должны соответствовать социальному служению, всегда каким-то смутным образом присутствовала в умах людей.

Социальный эффект права дарить

2. О праве передавать собственность по наследству или в дар можно судить по его воздействию на дарителя, на получателя и на общество в целом. Полезно принять эти три точки зрения. Право распоряжаться имуществом при жизни или после смерти, несомненно, во многих отношениях благотворно влияет на характер человека. Это побуждает отца заботиться о своих детях, мужа - о своей жене. Есть радость в том, чтобы отдавать, радость в способности отдавать свое богатство тем, кого любишь. Право дарить стимулирует трудолюбие, бережливость, изобретательность и дает продуктивные результаты. Большая часть существующего богатства, вероятно, никогда бы не была создана, если бы у людей не было этого права дарения. Но у действия этого мотива есть предел, и другие мотивы часто оказываются гораздо более эффективными. Многие люди, получив квалификацию, продолжают трудиться из любви к богатству и власти всю свою жизнь, подобно тому как скряга продолжает трудиться из любви к золоту. Когда люди без семей умирают богатыми, когда люди, не проявляющие ни малейшего интереса к своим ближайшим родственникам, трудятся и накапливают богатство до своей смерти, очевидно, что право на завещание собственности имеет мало общего с их усилиями. Любовь к накоплению и властолюбие в этих случаях служат мотивом. Следовательно, более ограниченной свободы распоряжаться имуществом после смерти все еще может быть достаточно, чтобы вызвать большую часть усилий, предпринимаемых сейчас для накопления собственности.

Действие права на получение

То, что воздействие на получателя собственности хорошее, несколько более сомнительно. Это правда, что дети, выросшие в большом комфорте или роскоши, были бы более чем обычно несчастливы, если бы после смерти своих родителей оказались в бедности или даже в стесненных обстоятельствах. Существует множество социальных оправданий для того, чтобы разрешать семьям поддерживать привычный уровень комфорта. Мало кто будет отрицать, что умеренное участие родителей в обеспечении образования и возможностей для своих детей похвально и желательно. Но пагубные последствия ожидания ботинок мертвецов вошли в поговорку. Для многих мальчиков самым большим проклятием было состояние их отца. Люди с врожденными способностями праздно ждут, когда придет удача, а возможности для самопомощи ускользают без внимания. Мир часто восклицает по поводу неспособности сыновей выдающихся людей достичь великих свершений, поскольку, несмотря на сбивающие с толку свидетельства, люди все еще верят в наследственность. Слишком легкая нажива подтачивает амбиции и ослабляет энергию; и таким образом сыновья богатых людей, если их не обучать самым тщательным образом и мудро, становятся жалкими духовными нищими, в то время как самодельные отцы думают, что у их мальчиков есть шансы, которыми они сами не пользовались. Большая социальная потеря - это не растроченные состояния, а загубленные характеры.

Более широкие социальные последствия наследования

Влияние наследования на общество благоприятно в той мере, в какой оно обеспечивает эффективное управление богатством. Если сын или родственник имел деловые отношения с

умершим, есть причина, по которой он должен унаследовать имущество, и его наследование в наименьшей степени нарушает существующие условия ведения бизнеса. Но каждый распутный сын - это аргумент против наследования; каждый некомпетентный наследник - это аргумент в руках врагов существующего общественного порядка. В интересах общества, чтобы ни один трудоспособный член общества не бездействовал. У каждого ребенка должен быть мотив посвятить свои силы социальному обеспечению в экономическом или ином направлении. Более того, многие считают, что огромные состояния, которые сейчас накапливаются из поколения в поколение в руках нескольких семей, ставят под угрозу наше свободное общество, даже если этими состояниями следует продолжать хорошо управлять. Широко распространено мнение, что наследственность огромного богатства, как и наследственность политической власти, не соответствует демократическому духу, хотя это сравнение легко может ввести в заблуждение. Тем не менее, демократия желает видеть людей как индивидуумов, подвергающихся испытаниям, а не вечно извлекающих выгоду из деяний своих предков. Это чувство разделяют те, кого нельзя обвинить в радикальных предрассудках. Несколько лет назад Ассоциация юристов Иллинойса приняла несколько шокирующую резолюцию, одобряющую умеренные ограничения наследуемого состояния. Каждый год законопроекты такого рода вносятся в законодательные органы и Конгресс. Эндрю Карнеги говорит, что было бы хорошо, если бы каждый мальчик начинал в бедности и прокладывал свой собственный путь. Сесил Родс записал в своем завещании свое презрение к праздному ожидающему наследнику.

Проверка мудрых законов о наследовании

3. Социальная целесообразность ограничит право наследования без завещания лицам, состоящим в существенных экономических и социальных отношениях. Общественное мнение еще не сформировалось в пользу этого формального положения, но сильно склоняется к нему. Приведенные выше соображения показывают, что право дарения при жизни дарителя должно быть наиболее свободным. Право на завещание, то есть дарение по завещанию, должно быть либеральным. Человеку, который приобрел богатство, вполне можно доверить решать, кто связан с ним тесными социальными или личными отношениями, и говорить, чья жизнь в какой-то мере определила мотивы его деятельности. Но право наследования дальними родственниками без завещания сегодня опирается на слабые социальные основы. Это кажется необоснованным выживанием из более патриархальных условий. Истинный критерий заключается в том, послужило ли желание обеспечить этих наследников мотивом для создания и сохранения богатства. Претензии тех, кто ближе всего по крови и в личных отношениях, наиболее сильны. Семейная привязанность и дружба образуют самые прочные социальные связи, и социально целесообразно развивать их. Необходимо укреплять мотивы воздержания и трудолюбия. Но тот же тест показывает, что ревностное отношение американского законодательства к правам внучатых племянников в Австралии или даже братьев, долгое время отсутствовавших в отдаленных уголках этой страны, иррационально и несправедливо по отношению к сообществу, в котором сосредоточено состояние.

Социальные услуги привилегированных классов

4. Многие состояния, построенные на благоприятствующем законодательстве, защищаются благодаря социальному служению. В средние века короли часто жаловали знати большие поместья в качестве награды за прошлые заслуги и как плата за ожидаемые общественные действия. Крупные землевладельцы были магистратами, военачальниками и

сторонниками общественного порядка, и таким образом, по мнению как короля, так и простых людей, дворяне получали свои доходы за счет своей социальной службы. Хотя при конституционном правительстве эта практика исчезла, королевским семьям по-прежнему выделяются крупные субсидии. Многие англичане, которые в душе демократы, считают такие субсидии ценой социальной стабильности. Уважение к королевской власти настолько глубоко укоренилось в умах людей любой давно установившейся монархии, что в переменах всегда есть опасность. Англия должна ежегодно платить много миллионов в качестве цены за лояльные и консервативные настроения. Пока это так, семья королевских лицемеров и бездельников выполняет социальную функцию.

Возможное социальное обслуживание защищенных отраслей

Защитные тарифы, которых добиваются богатые производители, предоставляются не якобы для того, чтобы помочь им, а для того, чтобы помочь стране. Аргумент заключается в том, что выгоды распределены. Помощь предприятиям, находящимся в частных руках, такая как субсидии на строительство судов или гранты Тихоокеанским железным дорогам, защищается на том основании, что в целом общество выигрывает, увеличивая таким образом доходы одного класса. К обещанию социального обслуживания больше всего стремятся те, кто получает немедленную выгоду. У них острее всего зрение. Производитель ясно видит выгоды, которые получит его фабрика от введения защитного тарифа, но прежде чем он сможет получить его, он должен убедить многих других в том, что они тоже выиграют. Большинство американского электората не голосует за особую благосклонность на выборах, но признает то, что, по его мнению, отвечает его собственным интересам. Большинство исследователей социальных вопросов сомневаются в разумности большинства этих грантов богатым на основании социального служения. Бремя доказывания лежит на их защитниках, но сегодня мало кто настолько опрометчив, чтобы заявить, что подобное требование социального служения никогда не является обоснованным.

Частная собственность на землю поставлена под сомнение

5. Свойство природных агентов подвергается наиболее сильным атакам. В случае с крупными природными месторождениями, такими как уголь или железо, социальную услугу, оказываемую владельцем шахты, трудно увидеть. Большие доходы в виде роялти или арендной платы получают те, кто никогда не поднимает кирку и не руководит работой. Сельскохозяйственные земли, находящиеся в руках отсутствующих землевладельцев, приносят доход не очень четко из-за социального обслуживания, и эта фаза собственности особенно подвергалась нападкам в течение прошлого столетия. Современная форма этой дискуссии касается "незаработанного прироста", повышения стоимости земель в результате социального роста. Предлагается присвоить "единым налогом" всю арендную стоимость земли для общественного пользования.

Защита собственности на землю в первую очередь позитивна: если брать не крайний, а обычный случай, частная собственность обеспечивает обнаружение и разработку природных ресурсов, их тщательное использование и рациональное управление (не обязательно личным трудом). Если это правда, то для отдельного человека и для общества было бы хорошо, если бы это богатство находилось в частных руках. Но в других случаях есть просто отрицательный аргумент в пользу собственности на землю: никакого другого лучшего метода ее использования не было разработано и признано практически осуществимым. Опыт государственной

собственности на шахты, леса и поместья не во всех случаях дает однозначный ответ на вопрос, являются ли социальные результаты государственной собственности более благоприятными, чем результаты частной собственности. В некоторых случаях это явно не так, в других - возможно; и поскольку баланс мнений склоняется в сторону государственной собственности, несомненно, будут предприняты другие реформы.

Неравенство состояний

6. *Часто нападают на существующее имущественное неравенство, а не на частную собственность как таковую.* Подсчитано, что в Соединенном Королевстве два процента семьдесят пять процентов семей владеют всем богатством, в то время как девяносто три процента владеют менее чем восемью процентами. В Соединенных Штатах, по оценкам, один процент все семьи владеют больше, чем остальные девяносто девять процентов.; а в другой части шкалы - восемьдесят семь процентов. из всех семей менее двенадцати процентов владеют всем богатством. Наблюдается тенденция к концентрации состояний, и большая часть растущего дохода от собственности находится в нескольких руках. Многие считают, что закон о собственности несовершенен, когда это возможно, хотя в то же время средний доход наемного работника растет. Тем не менее, нападкам подвергается не учреждение в целом, а его детали. Обычай равного раздела имущества между детьми в Соединенных Штатах оказался не столь эффективным в сохранении небольших состояний, как ожидалось. В богатых американских семьях средний доход невелик, и в некоторых наиболее известных не соблюдалось правило равного раздела. Возможностей для инвестирования небольших сбережений под низкие проценты нет недостатка, но большие состояния настигают маленьких, обеспечивая им большую прибыль и огромную политическую и экономическую власть. Фермы и деревни являются убежищем для мелкой промышленности и небольших состояний, и этот факт оказывает большое влияние на наш национальный характер. Вся социальная атмосфера в городах с их крайним достатком отличается от сельской, и этот контраст обещает усиливаться с годами.

Частная собственность против социализма

7. *Идеал прав собственности заключается в том, что они должны обеспечивать высшие мотивы для эффективного общественного служения.* Частная собственность служит таким мотивом в широком смысле, но ее самые ярые защитники признают, что она делает это несовершенно. Это институт, который был опробован и который выполняет свою работу, в то время как другие методы, предлагаемые для устранения этого, оказываются мечтами. Идеалом социализма является отмена частной собственности, централизация под контролем государства всего богатства, за исключением простых личных вещей, одежды и других предметов потребления. Но история и природа человека объединяются, чтобы засвидетельствовать, что крайний социализм - это неосуществимый план, за исключением особых условий, таких как варварские времена и при политическом деспотизме. Современный идеал контроля над богатством - это наилучшая достижимая гармония свободы и эффективности. Если частная собственность, как она есть, не соответствует этому идеалу, то, во всяком случае, она работает либо в малом, либо в большом масштабе, а социализм не работает вообще. Права собственности в том виде, в каком они существуют, не являются продуктом чистого разума. Они являются результатом социальной эволюции, исторических случайностей, классового законодательства и во многих случаях эгоистичного интереса. Меняющиеся

социальные условия и идеи влекут за собой множество изменений в законодательстве, и следует ожидать дальнейших изменений.

§ II. ДОХОД ОТ ЛИЧНЫХ УСЛУГ

Некоторые антисоциальные спекулятивные выгоды

1. *Доходы от законного предпринимательства и спекуляции примерно соответствуют социальному обслуживанию.* Выше было признано, что существует множество разновидностей случайности, спекуляции и предприимчивости. Крайние случаи являются голыми преступлениями и караются как таковые. Над некоторыми людьми, которые никогда напрямую не нарушают закон, всегда висит подозрение в вине. Цель закона - сделать нечестность невыгодной, но как несовершенно он это делает! Есть много случаев случайного выигрыша, когда счастливчик, не имеющий социальных услуг, законно пользуется своим состоянием. Закон должен быть сформулирован в общих чертах и не может предусмотреть каждый случай. Он может широко запретить лотереи, вредность которых явно превышает их пользу. Но каков был бы эффект от лишения награды за открытие золотого рудника, даже если иногда жилы металла обнаруживаются благодаря неловкому спотыканию, а не трудолюбию? Общество изучало этот вопрос в прошлом; даже сейчас в законы вносятся изменения; и, в свою очередь, граждане и законодатели следующего поколения должны решить этот вопрос. Это всегда находится в стадии рассмотрения.

Вознаграждение и предприимчивость

Является ли вознаграждение успешного предпринимателя большим, чем он заслуживает? Как оценить, чего он заслуживает? Ответ в форме вопроса: может ли общество получить услугу без вознаграждения? Можно представить, что общество пользуется услугами эффективного делового человека по самой низкой цене. Нуждается ли оно в услугах Корнелиуса Вандербильта в организации великой системы железных дорог, Эндрю Карнеги, Пирпонта Моргана? Что оно может получить от них? Это должно апеллировать не только к их любви к деньгам, но и к их любви к власти. Крупные услуги и значительные результаты можно купить только за большое вознаграждение. Проницательному предпринимателю нельзя платить абстрактной общественной благодарностью. Его нельзя обмануть, как китайского бога, золотом из папиросной бумаги.

Неизмеримые выгоды от огромного богатства

Но во многих отношениях состояния, по-видимому, растут без социальных услуг, а иногда и с социальным ущербом. Рассел Сейдж, известный капиталист (который должен кое-что знать об Уолл-стрит), говоря о величайшей из американских корпораций, сказал: "Они доминируют везде, куда захотят пойти. Они могут создавать и разрушать любую собственность, какой бы обширной она ни была. Они могут практически заставить любого человека продать что угодно по любой цене". Генри Ключ, известный нью-йоркский банкир, сказал об определенной группе финансистов: "Их ресурсы настолько огромны, что им нужно только сконцентрироваться на любой данной собственности, чтобы делать с ней все, что им заблагорассудится.... Существует полное отсутствие шансов, о которых страшно даже подумать. Эта комбинация контролирует

Уолл-стрит почти полностью. С такой властью и возможностями легко представить, что эти люди должны зарабатывать огромные суммы по обе стороны рынка ".

Антиобщественное использование редких способностей

2. Высокая оплата за редкие способности и квалифицированный труд в целом отражает высокое социальное служение. Большой доход некоторых мужчин отражает служение узкому классу, а не обществу в целом. Юристы как класс помогают отстаивать права, но юрист корпорации может получать огромные гонорары за опровержение справедливых публичных исков; опытный юрист по уголовным делам может разбогатеть, помогая виновному избежать правосудия. Другие услуги служат удовлетворению прихотей, безумств и пороков людей, которые оплачивают счета. Такая услуга является "социальной" в широком смысле, соответствующей низким стандартам желаний в данной социальной группе. Но как быть с высокими наградами за умелое служение достойным целям? Такие баловни судьбы, как Дженни Линд и Патти, получали по пять тысяч долларов за один концерт. Происходит ли это потому, что они счастливые обладатели редкого дара, или потому, что они оказывают социальную услугу, заслуживающую такой награды? Конечно, многие из их аудиторов получают то, что хотят, и верят, что получают то, чего стоят их деньги.

Общий социальный результат поощрения талантов

В целом законное право каждого получать максимально возможную оплату на свободном рынке имеет важное значение для раскрытия способностей. В конкретном случае возможно, что служба продолжилась бы, если бы половина или более дохода были конфискованы государством; но такая личная дискриминация внесла бы произвольную и деморализующую неопределенность в проблему. Кто может сказать, насколько исключительные денежные вознаграждения вдохновили на высочайшее развитие великого гения и многих второстепенных талантов? Таким образом, в широком, но очень верном смысле представляется, что высокие личные достижения, большое экономическое вознаграждение и большое социальное служение взаимосвязаны.

Социальное обслуживание работников физического труда

3. Низкий доход от неквалифицированного труда, по-видимому, не соответствует его социальной значимости. Это относится не к слабоумным или совершенно неэффективным, а скорее к честным, трудолюбивым "поденщикам" и к низкооплачиваемым работникам физического труда в поле, на железной дороге и на фабрике. Их служение необходимо для существования общества как такового, для всех высших искусств, наук и жизненных удобств; их задачи самые грубые, самые болезненные, самые опасные; однако их денежное вознаграждение самое низкое. В обществе существует такое единство, что каждый более удачливый человек зависит от услуг более скромных тружеников, которые составляют большую часть общества. В зависимости от широты общественных симпатий их требования кажутся более или менее насущными.

Проблема увеличения их вознаграждения

Существует смутно осознаваемое и растущее убеждение, что эти дровосеки и водоносы должны получать больший доход. Но как они его получают? Как общество может предоставить им это? Они получают то, что могут в условиях конкуренции, они получают то, чего стоят их услуги

на рынке. Справедливы ли условия конкуренции? Если нет, то каков будет эффект от изменений? Если они получают больше, другие получают меньше; и с каким результатом? Каким бы великим ни было стремление к лучшему, попытка коренным образом изменить условия насильственным и искусственным способом одновременно опасна и глупа. Улучшение должно происходить благодаря сотрудничеству многих косвенных факторов, постепенно меняющих природу и направление более глубоких экономических сил.

Несовершенные социальные и индивидуальные оценки обслуживания

4. *Услуги каждого оцениваются и оплачиваются всеми без исключения.* Общество оценивает экономические услуги других членов общества двумя способами: во-первых, по закону или формальному социальному соглашению; во-вторых, по индивидуальным оценкам. Формальным законом определяется, какие институты должны сохраняться. Если класс собственников будет признан достойным этой награды, институт собственности будет продолжен; в противном случае он будет изменен или уничтожен. Эти решения принимаются несовершенно, но их могут принимать люди с ограниченным интеллектом и честностью. Если бы люди были более способными в обоих этих направлениях, они приняли бы лучшие законы. Опять же, отдельные люди оценивают других людей, предлагая им услуги по служению мудрости и добродетели или невежеству и пороку. Если мы хотим, чтобы социальное служение оценивалось гораздо справедливее, в обществе должны быть более мудрые люди.

Идеал социального служения

Обязан ли мир каждому человеку зарабатывать на жизнь? Нет; напротив, каждый человек обязан миру своими услугами в обмен на свою жизнь. Пауперизм духа, заключающийся в том, чтобы брать что-то даром, присущ всем слоям общества, которые наслаждаются благами прогресса, не оказывая взамен своих наилучших услуг. В умах людей зреет идеал лучшего распределения вознаграждения и служения. Социальная эволюция, формируемая этим меняющимся идеалом и накапливающимся опытом, приведет к более тесной взаимосвязи социальных услуг и экономических выгод людей.

ГЛАВА 40

РАСТОЧИТЕЛЬСТВО И РОСКОШЬ

§ 1. РАСТРАТА БОГАТСТВА

Потеря богатства в изолированной экономике или экономике обмена

1. *Случайное уничтожение богатства - это потеря для владельца, редко приносящая пользу, в целом, другим.* При потреблении богатства потеря его полезности сопровождается удовлетворением потребностей; при уничтожении богатства полезность теряется без удовлетворения потребностей. В простом обществе, без обмена, результат такой потери очевиден. Если уничтожена пища, люди страдают от голода или менее удовлетворяют аппетит; если уничтожена одежда, им холодно; если разрушены дома, у них нет крова. Точно так же, если самодостаточная семья на ферме теряет богатство в результате пожара, шторма или эпидемии,

ее экономическая среда становится менее приспособленной для удовлетворения потребностей. В условиях нашего общества, где происходит обмен товарами, результат оказывается иным. Необходимость заменить утраченные товары вызывает спрос на особые виды труда или товаров. Таким образом, для одних может быть получена непосредственная выгода, которая скрывает соответствующие потери для других. Если часть дохода проигравшего должна быть отвлечена на другие цели, чтобы заменить уничтоженное богатство, те, у кого он хотел бы купить, страдают от неожиданного падения продаж, а сам он ничего не выиграл. Конечным результатом является потеря богатства и удовлетворения для общества в целом.

Есть реальное исключение, когда случайное разрушение устраняет некоторые социальные трудности. Большой пожар в Лондоне и большой пожар в Чикаго привели к замечательному улучшению ситуации. Когда старый город почти полностью построен из дерева, каждый владелец может посчитать, что в его интересах сохранить старые здания. Сильный пожар сметает их всех с лица земли и вынуждает восстанавливать город по новым, более высоким стандартам. Но обычным социальным результатом случайного разрушения являются потери. Это использование богатства без достижения цели производства, удовлетворения потребностей.

Умышленное уничтожение богатства владельцем

2. Преднамеренное уничтожение богатства владельцем с целью выгодного обмена не приносит пользы ни ему самому, ни другим. Речь идет о случае, когда есть полный выбор между сохранением товара или его потерей, а не о таком случае, как выбрасывание за борт части груза, когда судно находится под угрозой затопления, в надежде таким образом спасти остальное, или как взрыв зданий для предотвращения распространения пожара. В таких случаях разрушение неизбежно без участия человека; он просто пытается свести его к минимуму. Речь идет о преднамеренном уничтожении богатства, которое могло бы храниться для использования. Один лидер лейбористов, например, хвастался, что, когда он пил шипучку, он всегда разбивал бутылку, "чтобы улучшить торговлю", помогая стекольной промышленности. Опровержение этой логической ошибки - одна из освященных веками задач политической экономии. Это правда, наблюдается увеличение спроса на стекло и труд стеклодувов, но без увеличения вознаграждения; но в то же время наблюдается снижение спроса на другие товары, которые могли бы обеспечить дополнительное вознаграждение. Старая поговорка времен Шекспира гласит: "Ничто не может получиться из ничего". То, что потрачено на одну цель, не может быть потрачено на другую; "ты не можешь съесть свой пирог и при этом получить его". Данный доход может быть потрачен одним из многих способов, но не всеми и даже не двумя способами сразу. Речь идет об этом *или* том. В тот же момент, когда увеличивается спрос на бутылочки с газировкой, снижается спрос на другие товары, возможно, на попкорн, поп-пушки или популистские газеты — кто может сказать? Такая форма благотворительности - ошибочная, неэкономичная попытка обеспечить трудом одного человека, отнимая его у другого.

Если сторонник уничтожения богатства последователен, он должен разбить не только бутылку из-под шипучки, но также кувшин с водой и стол; он должен по крайней мере раз в день сжигать свою одежду, свой дом и его обстановку; он должен посоветовать взорвать пароход и разрушить железную дорогу, когда они перевезут хотя бы одну партию пассажиров. Таким образом, когда все люди были раздеты и умирали с голоду, а цивилизация скатилась к дикости,

торговля стала бы настолько "хорошей", насколько он мог надеяться добиться с помощью политики разрушения.

Умышленное уничтожение чужого богатства

3. *Ошибочно считается, что преднамеренное уничтожение богатства, принадлежащего другим лицам, приносит пользу торговле в целом.* Упомянутые случаи являются деяниями, совершенными не по преступным мотивам, а с целью защиты общественных интересов. Если кто-то поджигает собственность другого человека, стремясь к мести или грабежу, он виновен в преступлении, заключающемся в поджоге. Но что сказать о добровольных пожарных, которые позволили старому дому сгореть дотла, чтобы обеспечить работой плотников и "наладить бизнес"? Обязанность пожарных - тушить пожары, независимо от того, что это за здание; но иногда они предпочитают служить общественным интересам так, как они их интерпретируют. Чем больше из любого дохода тратится на работу плотников, тем меньше можно потратить на другие объекты. Однако верно и то, что если в маленьком городке деньги на восстановление одолжены в отдаленной кредитной или страховой компании, то в этом городе на один сезон увеличивается занятость; и это все, что большинство мужчин пытается сделать в своем экономическом анализе. Позвольте ученику продолжать в том же духе.

Видимое и невидимое

Слуги иногда оправдывают битье посуды и мебели на том основании, что это трудоемкий процесс и что работодатель может себе это позволить. Но доход, таким образом, отвлекается от других расходов либо на производство, либо на потребление. В свете теории заработной платы может показаться, что небрежность снижает эффективность работы самого слуги, и в долгосрочной перспективе потери, по крайней мере частично, сводятся к заработной плате этого конкретного слуги. Часто и заслуженно цитируется рассуждение Бастиа о разбитом оконном стекле. То, что видно, - это определенная непосредственная выгода, которую получают стеклодув и кондитер; чего не видно, так это того, что владелец дома, таким образом, теряет возможность тратить равную сумму на другие вещи.

Расточительное использование богатства

4. *Уничтожение неоправданно большой ценности для получения определенного вознаграждения экономически нецелесообразно.* Небрежное использование богатства для достижения неадекватного результата также оправдывается как "приносящее пользу в торговле". Ошибка, из-за которой пришлось восстанавливать стену в саду богача, является поводом для поздравлений тем, кто видит в этом счастливое предоставление работы безработным. Легко забыть, что правильное использование товара - это завершающий этап производства. В зависимости от того, насколько хорошо или плохо используются товары, производство, то есть реальный доход или удовлетворение, которые они обеспечивают, велико или невелико. Различия в навыках использования богатства велики. Нам часто говорят, что французский повар может приготовить вкусный суп из того, что в обычной американской кухне кладут в ведро для помоев. Расточительство при использовании товаров чаще встречается в новых странах, где богатство достается легче, а необходимость не требует бережливости.

Восхваление расточительства подразумевает ошибку, отмеченную в предыдущих положениях. Намеренное получение результата, меньшего, чем максимальный, от богатства, является лишь незначительной степенью преднамеренного разрушения богатства. Ошибочная точка зрения,

по сути, принадлежит противникам трудосберегающих машин. Это может быть правдой, если в данный момент принимаются во внимание интересы небольшого класса рабочих или ремесленников; это ложно, если принимаются во внимание интересы общества в целом. Гораздо больше мудрости кроется в пословице: "Сэкономленный пенни - это два заработанных". Экономическое использование богатства так же несомненно увеличивает богатство (и, в конечном счете, доход общества), как и любой другой способ производства.

Расточительство в государственных расходах

Некоторым государственным расходам, таким как улучшение состояния рек и гаваней, иногда отдается предпочтение не потому, что их непосредственные цели благие, а потому, что они "заставляют работать" и "распределяют деньги" по всей стране. Эти деньги поступают от налогообложения, и независимо от того, какова система налогообложения, бремя ложится на кого-то, уменьшая доходы, которыми располагают люди, чтобы тратить их на объекты по своему собственному выбору. Если работа не стоит того, чтобы ее выполнять самой по себе, сбор денег небольшими суммами со многих налогоплательщиков и их расходование в виде крупной суммы в одном населенном пункте приводит к чистому убытку для общества в целом. Там, где результат чего-то стоит, но сам по себе недостаточен для оправдания расходов, ошибочность разрушения богатства присутствует в меньшей степени. Примерами могут служить чрезмерное использование пенсий и некоторых государственных субсидий.

Ошибочность расточительства

5. Предполагаемые выгоды от разрушения и расточительства возникают из-за узкого и неполного взгляда на вопрос. Давайте еще раз сформулируем идеи, которые были затронуты. Во многих случаях возможно, что один человек может извлечь выгоду из неудачи или глупости другого в использовании богатства. Сложные взаимоотношения людей в обществе делают это неизбежным. Но, чтобы оценить конечные последствия таких действий для общества, достаточно вернуться к основной мысли о богатстве и его целях. По мере того, как падает средняя эффективность и щедрость мира, падают доходы и благосостояние людей. По мере того, как они растут, повышается и социальный и экономический уровни. Каждый вид экономического богатства потенциально может быть использован в двух целях: для удовлетворения потребностей — таким образом, выполняя свое предназначение - или для преобразования в более высокие и эффективные средства — потребление или производство. Тот факт, что возможности последнего безграничны, упускается из виду в критикуемых здесь заблуждениях. Эффективный мир был бы результатом "экономии" и сбережения; растроченный впустую мир - результатом ошибочности разрушения и растраты богатства.

§ II. РОСКОШЬ

Определение роскоши

1. Роскошь, хотя и по-разному определяемая, всегда предполагает мысль о большом расходовании богатства на несущественные удовольствия. Невозможно дать абсолютное определение роскоши; это относительный термин. Те, кто выступает против этого, осуждают это в своем определении, например, как "чрезмерное потребление богатства" или "выделение относительно большого количества богатства на удовлетворение относительно избыточной потребности". Те, кто придерживается более умеренной и благосклонной точки зрения, говорят: "Это наслаждение формами богатства, недоступными массе людей". Трудность как в

определении, так и в проблеме роскоши заключается в том, что она включает в себя смесь экономических и этических вопросов.

Экстравагантность "для трудоустройства"

2. Некоторые ошибочно оправдывают роскошь тем, что она дает занятость трудящимся.

Типичными примерами являются экстравагантные платья и тщательно продуманные балы, на которые требуются изысканные и дорогие цветы, украшения, музыка, кареты, затрачивается большая сумма денег. Об императрице Евгении, жене Наполеона III, говорят, что, чтобы помочь перчаточной промышленности Франции, она не надевала ни одной пары перчаток больше одного раза; чтобы помочь другим французским производствам, она закупила много шелка и кружев. Для некоторых людей очень удобна доктрина о том, что чем чаще они меняют свою одежду, тем большим благодетелем для общества они являются. Несколько лет назад в Нью-Йорке был дан "бал Брэдли-Мартина". Возможно, это был чуть более изысканный и дорогой бал, чем многие другие, но оказалось, что это было скучное время для новостей, и газеты по всей стране посвятили его обсуждению целые колонки. Во многих интервью с министрами и бизнесменами снова и снова звучала мысль о том, что бал обладает, по крайней мере, тем достоинством, что дает работу трудящимся.

Ошибочность роскоши

Логичность этого утверждения, по сути, та же, что и в аргументе в пользу отходов и разрушения. Из того факта, что у этих конкретных портных, музыкантов и флористов было бы меньше работы, если бы этот бал не был дан, делается ложный вывод, что, если бы не этот бал, этот конкретный доход, или капитал, вообще не был бы использован. Средний уровень занятости в тех специальных отраслях, которые обеспечивают производство предметов роскоши, является результатом и определяется средним уровнем спроса. В Итаке больше поставщиков провизии и флористов, чем в Хейтс-Корнерс. Более чем обычно веселый сезон приносит этим предприятиям необычную прибыль, и это правда, что резкое и экстремальное падение спроса привело бы к их большим убыткам и оставило бы многих работников без работы на этот один сезон. Но если бы этот ограниченный спрос стал обычным, капитал и рабочая сила переместились бы в другие отрасли, на которые были перенесены расходы. Возможны и другие способы расходования средств, помимо балов за двадцать пять тысяч долларов, как, например, публичные библиотеки за двадцать пять тысяч долларов. Мистер Карнеги проявляет свое расточительство именно в такой форме. Это также дает рабочие места; не в меньшей степени это дает инвестиции в новые дома, в новые железные дороги и в новые фабрики. В одном случае возникает большая занятость определенного вида труда, чем в другом, но не большая занятость рабочей силы в целом и в среднем.

Результаты внезапного изменения уровня жизни

3. Если бы всякая крайняя роскошь прекратилась, состоятельные люди больше совершенствовали бы средства длительного пользования, или отдавали бы больше, или уделяли бы больше досуга, производя при этом меньше. Вопрос о роскоши наиболее сложен, когда ставится таким образом: что произошло бы, если бы все вдруг начали питаться самой простой пищей и ограничиваться самым необходимым для жизни? Внезапное изменение такого рода почти немыслимо, но если бы оно произошло, все фабрики и агенты, используемые для второстепенных целей, сразу потеряли бы свою ценность. Последует великий промышленный

кризис, поскольку промышленности придется резко приспосабливаться к беспрецедентному стандарту желаний. То, что произойдет, если этот стандарт сохранится, будет меняться, как меняется природа человека. За этим могло последовать увеличение численности населения, или повышение эффективности тех средств, которые были полезны, или, что более вероятно, чем все остальное, постепенное облегчение труда, использование избытка энергии в учебе, отдыхе и рекреации. Конечно, нелогично предполагать, что при ограниченных желаниях к объективным благам мира будут продолжаться неослабевающие усилия по производству благ и накоплению излишков на будущее. В реальной жизни изменения стандартов происходят постепенно. Экономия на материальных вещах за счет упрощения образа жизни делает возможным не только повышение эффективности производственных агентов, но и более широкое пользование нематериальными благами.

Роскошь как стимул к прогрессу

4. Защитники роскоши утверждают, что это великий стимул к прогрессу. Несомненно, что мертвый уровень условий неблагоприятен для прогресса общества. В обществе должен быть какой-то мотив для соперничества и амбиций после того, как обеспечены самые необходимые жизненные потребности. Поэтому в защите роскоши много силы. Предметы первой необходимости в строгом понимании - это вещи, абсолютно необходимые для жизни и здоровья. Нельзя провести четкую грань между предметами первой необходимости и комфортом, между удобствами и роскошью. Уровень повышается; это банальная и правдивая поговорка о том, что роскошь одной эпохи становится предметом первой необходимости в следующей. Расцвет бани в девятнадцатом веке является воплощением прогресса цивилизации того периода. Бесплатные бани в наших городах превосходят надежды богатых столетней давности. Даже низменные мотивы зависти могут выполнять свою социальную функцию. Представители низших социальных слоев, подражающие более высоким стандартам, предъявляемым к ним, трудятся с большей энергией. Успешные и способные, не довольствуясь предметами первой необходимости, продолжают вкладывать свои усилия в производство. Уничтожение мотива роскоши до появления заменителя в более высоком общественном сознании парализовало бы промышленность. Роскошь в умеренных пределах может быть защищена теми же аргументами, что и в пользу частной собственности. Какой бы истинной ни была эта точка зрения во многих случаях, в других она, похоже, прямо противоречит фактам. Давайте посмотрим на связанные с этим экономико-моральные вопросы со стороны индивида, который предается роскоши, и со стороны общества, в котором он живет.

Счастье и простая жизнь

5. Как вопрос потребления, роскошь сопряжена для индивида как с экономической, так и с моральной проблемой. Экономический вопрос заключается в том, увеличивает ли роскошь реальный доход человека? Дают ли ему большие траты на самого себя большую сумму удовлетворения в жизни, чем дали бы умеренные траты? Хвастовство имеет свои последствия. Чрезмерное стремление к результату сводит на нет его собственную цель. Это бесстрастный факт опыта, а не умозрительное предположение. Возвращаясь к фундаментальному принципу: удовлетворение является результатом гармоничных отношений между природой человека и миром. Жизнь, нагруженная непосильным багажом, шатается под бременем. Усталые способности сибарита в конце концов перестают реагировать на естественные удовольствия. Когда чувства лишаются своей утонченности, молодость становится пресной, зрелость

мужественной, жизнь пустой. Похвалы "простой жизни" в последнее время раздаются в тех местах, откуда обычно не доносятся подобные советы. В веселом Париже мудрый пастор выступил с одним из самых красивых и рациональных призывов к простой и искренней жизни, которые общество слышало со времен философов-стоиков. Необходимо слово. С ростом доходов растет стремление достичь установленных самими собой стандартов легкомыслия. Растет число безумий и самоубийств. Стресс современной жизни заставляет людей тосковать по более простым радостям. Счастье не пребывает вне людей; они должны искать его внутри себя.

Роскошь против социального обеспечения

Будучи экономическим провалом, роскошь в большинстве случаев также является моральным провалом. Мораль имеет отношение к другим; социальный аспект роскоши - это ее влияние на других людей. Простое расходование большого дохода на эгоистичное потворство своим желаниям поглощает всю энергию и интересы некоторых мужчин и женщин. Для такой жизни невозможно не только счастье в узком смысле, но и самореализация. Те, кто поглощен демонстрацией, не могут должным образом задуматься о социальных обязательствах. Общество, состоящее из погруженных в себя и эгоцентричных индивидуумов, - это эгоистичное общество, обреченное на распад.

Роскошь , обычно осуждаемая

6. Большая моральная проблема, связанная с роскошью, связана с распределением или справедливостью дохода, а не с потреблением или расходованием дохода. Таким образом, индивидуальные эффекты роскоши расширяются до более крупных социальных эффектов. Большинство врагов роскоши осуждают любое расходование богатства сверх очень умеренной суммы, заявляя, что "несправедливо", когда один человек имеет много, в то время как другие находятся в бедности. Эта коммунистическая доктрина пронизывает учение многих учителей морали, языческих и христианских. Во многих отношениях можно сформировать общественное мнение, которое будет неодобрительно относиться к показухе. Легкомысленная демонстрация становится дурным тоном. Демонстрация богатства вызывает неодобрение общественности. Трата доходов на одежду и показ никогда не была успешно запрещена законом. Средние века полны бесполезных законов о роскоши, которые возникли из-за зависти знати к богатым купцам. Развитие хорошего вкуса может сделать то, что формальный закон считал невозможным.

Растущее социальное использование богатства

Использование богатства в наши дни приобретает все более социальные направления. Оно переходит от одежды к образованию, искусству, музыке и путешествиям; затем перестает применяться только к себе и семье и приносит пользу обществу. Нигде и никогда раньше это движение не зашло так далеко, как в Америке. Эндру Карнеги с его ежегодными миллионными пожертвованиями публичным библиотекам; Питер Купер, основатель Народного института; Эзра Корнелл, покровитель и пророк современного высшего образования — в этой стране люди более известные, чем в какой-либо другой.

Справедливость большого дохода

Юридическое подавление роскоши нецелесообразно

Безнравственность роскоши основывается в сознании большинства на убеждении, что несправедливо, что кто-либо может пользоваться таким большим доходом. Вопрос о роскоши возвращает нас к вопросу о распределении: честно ли человек приобрел свое богатство? Если это так, он может тратить их разумно или скудно, с хорошим вкусом или плохо, но до тех пор, пока он не причиняет вреда другим, тратя их, в разговорах о "справедливости" или "несправедливости" много расплывчатости. Каждый должен в значительной степени сам судить о разумности расходов. Роскошь - это не всегда вопрос богатства. У каждого человека с умеренным доходом относительно излишние и дорогие вкусы. Один тратит на музыку больше, чем многие миллионеры; другой - больше на книги. Бюджеты скольких студентов колледжа могли бы выдержать цензуру Хэтти Грин, считающейся самой богатой женщиной Америки? Если бы расходы регулировались государством, лишь немногие люди были бы в рамках закона. Но какие бы товары ни покупались, если доход получен несправедливо, если его распределение осуществляется по правилам, которые не обеспечивают наилучшего возможного подхода к социальному обслуживанию, вполне могут возникнуть разговоры о несправедливости. Необходимы лучшие стандарты вкуса и рассудительности в расходовании средств, но не законы о роскоши. Если и произойдут какие-либо юридические изменения, то скорее в законе о собственности.

ГЛАВА 41

РЕАКЦИЯ ПОТРЕБЛЕНИЯ НА ПРОИЗВОДСТВО

§ 1. РЕАКЦИЯ НА МАТЕРИАЛЬНЫЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ АГЕНТЫ

Существенный признак потребления товара

1. *Экономическое потребление - это пользование полезностями, которые способны обеспечить богатство.* Все богатство направлено на потребление. Лишить человека перспективы пользоваться благами - значит лишить его всей их ценности. Потребление, как правило, предполагает использование вещи. Пища расходуется быстро, одежда - медленнее, а дома изнашиваются спустя много лет. В некоторых случаях это происходит из-за сил природы, а не из-за наслаждения. Дом приходит в упадок быстрее, если в нем нет жильцов, чем при заботливом жилье; одежда быстрее разрушается от моли, чем от износа. Использование многих товаров, доставляющих эстетическое удовольствие, таких как искусство, живопись, скульптура, а также наслаждение прекрасными пейзажами или прекрасными строительными площадками, не разрушает то, что доставляет удовольствие. Идея о том, что вся ценность возникает в труде, привела к ложным взглядам на этот вопрос. Существенным признаком потребления является использование дохода по мере его возникновения, не обязательно использование материальных агентов, которые его обеспечивают, хотя и это часто происходит.

Потребительский выбор как влияющая ценность

2. *Вид потребления влияет на ценность материальных агентов.* Каждый покупатель помогает определить использование производственных агентов. Контроль покупательной способности означает потенциальный контроль над промышленностью в этой степени. При

обсуждении предпринимателя было необходимо признать, что покупатель в конечном счете диктует направление развития отрасли; предприниматель стремится производить то, на что существует наибольший спрос. Изменение вкуса влияет на ценность натуральных продуктов. Увеличение спроса на мясо влияет на ценность пшеницы и картофеля, а также на землю, используемую для их производства. Изменение национального рациона питания может быть равносильно открытию или уничтожению половины континента. Если кто-то предпочитает пить вино вместо покупки скульптур, он увеличивает стоимость виноградников и снижает стоимость мраморных карьеров: если кто-то пьет пиво, он делает ставку на ячмень; если он ест конфеты, он, возможно, предлагает награду за свеклу. Поэтому, выбирая виноградные лозы или фиалки, картины или крендельки, каждый со своим центом помогает определить, что будет произведено.

Изобретения, влияющие на ценность

Таким образом, распределение богатства влияет на ценность агентов. Богатые тратят относительно больше на предметы роскоши, бедные - на еду и другие предметы первой необходимости. Там, где богатство и доходы распределены почти поровну, спрос разных семей будет во многом на одни и те же товары. Если бы не было богатых мужчин, спрос на виноградники, производящие изысканные вина, был бы меньшим. Товары самого высокого качества продаются по самым высоким ценам, когда есть небольшой, но очень богатый класс покупателей.

Изобретения часто меняют спрос, а за ними следует и ценность. Изобретение велосипеда с пневматическими шинами, совпавшее с внедрением электрической тяги для уличных автомобилей, привело к снижению цен на лошадей в период с 1890 по 1895 год. Это, несомненно, повлияло на стоимость сельскохозяйственных земель в то время. Это изменение было внезапным, экстремальным и временным, и с тех пор произошла постепенная корректировка и возврат к прежним ценностям.

Потребительский выбор как фактор, влияющий на производительные силы

3. Использование действующих веществ в следующем периоде может радикально повлиять на производство в настоящее время. Определенное потребление принимает форму истощения материальных запасов. Спрос на древесину вызывает исчезновение лесов, в то время как спрос на апельсины стимулирует посадку апельсиновых деревьев. Безрассудная эксплуатация природных ресурсов делает общество беднее. Огромные стада бизонов были забиты, чтобы получить шкуры, которые имели сравнительно небольшую ценность. Богатая земля была истощена, чтобы собрать несколько урожаев.

Война - это использование богатства в целях, которые в то время считались необходимыми и которые, как считалось, в долгосрочной перспективе лучше способствуют социальному благосостоянию, чем бесчестное подчинение; но это приводит к нищете и повергает промышленность в упадок. Формы сбережений зависят от выбора расходов. Во время войны сбережения отдельных лиц передаются правительству и используются в разрушительных целях. Кредитор расстается со своим богатством, а общество расходует его. В то время как кредитор предъявляет права на отрасль и на оставшуюся собственность сообщества, общество в целом становится беднее. Если бы сбережения были вложены в общественные здания, библиотеки, железные дороги и фабрики, богатство и доход общества в целом были бы увеличены.

Потребительский выбор как фактор, влияющий на заработную плату

4. Вид потребления влияет на заработную плату различных классов трудящихся. То, что увеличение предложения данного вида рабочей силы снижает ее заработную плату и поощряет ее использование, и наоборот, является истиной, ставшей знакомой при изучении заработной платы. Со стороны товаров также оказывается влияние на цену рабочей силы. Смещение спроса с одного вида товаров на другой снижает заработную плату за один вид труда и повышает заработную плату за другой. Работники низкого уровня, выполняющие только простые задачи, да и те, но плохо, получают травмы, если спрос смещается в сторону более качественных продуктов. Задняя сторона спортивной рубашки - проблема неэффективного работника. Прогресс достигается за счет усилий труда, направленных на повышение его эффективности и переход к более высокооплачиваемым профессиям, и в то же время за счет желания покупателя покупать товары как можно более высокого качества.

Ответственность потребителя

Таким образом, каждый покупатель в некоторой степени определяет направление развития отрасли. Рынок - это демократия, где каждый пенни дает право голоса. Общество под названием "Лига потребителей" считает, что посредством покупок на работодателя может быть оказано давление с целью обеспечения лучших условий труда. Члены Лиги потребителей отказываются покупать товары, произведенные не в соответствии с санитарными условиями. Несомненно, здесь присутствует огромная экономическая сила, которую просвещенное общественное мнение, даже без формальной ассоциации, может сделать в значительной степени эффективной. Каждый человек может организовать лигу потребителей, отстаивая свою правоту. Будет ли он читать желтый журнал, розовый или белый? За пару центов можно купить и то, и другое. У него есть доллар; пойдет ли он в театр или купит десять порций мороженого? Он решает купить книгу, и производится больше шрифта и бумаги, и нанимается больше типографов; он подписывается на иностранные миссии, и христианские работники проникают все дальше в Африку. Каждая покупка имеет далеко идущие последствия. Вы можете тратить свое ежемесячное пособие как агент беззакония или истины. Вы не можете избежать выбора, даже спрятав деньги, поскольку это либо спрос на золото, либо подарок эмитенту бумажной валюты.

§ II. РЕАКЦИЯ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАБОТНИКОВ

Инстинктивный выбор, связанный с благосостоянием

1. Любое потребление вызывает некоторые временные изменения в потребителе, делая его более или менее эффективным производителем. Большинство потребительских товаров используются для удовлетворения сиюминутных желаний. Многие действия управляются импульсом, а не разумом; но в целом этот импульс согласуется с интересами эффективности. В первобытном обществе инстинкт и аппетит, как правило, были надежными проводниками. Еда не только утоляла голод и услаждала вкус, но и придавала сил. Ощущения холода, голода и жажды были созданы природой для того, чтобы стимулировать мужчин делать то, что помогает им выжить. В примитивных обществах мало шансов искать удовольствия, которые не способствуют эффективности. В борьбе за существование выживают более эффективные племена, а те, у которых развиваются многие ненормальные вкусы, должны погибнуть. Но

условия современной жизни более сложны, и искушения подстерегают мужчин со всех сторон. Вкусы изнеживаются, а аппетит удовлетворяется за счет последующего благополучия.

Выбор продуктов

2. *Физическая работоспособность работника зависит от разумного потребления.* Химики и физиологи сейчас точно говорят, чем различаются пищевые ценности продуктов. Ценность пищи не измеряется удовольствием, которое доставляет вкус. Широкое разнообразие и большой выбор, который теперь возможен даже для скромного кошелька, значительно повышают вероятность ошибки, чем в более простых условиях. Эта тема, уже затрагивавшаяся в разделах, посвященных эффективности труда, заслуживает дальнейшего внимания. От юности к старости неразумный выбор товаров приносит свои плоды в виде крайних страданий. Когда младенцев кормят крекерами, обмакнутыми в кофе, или, как среди итальянских иммигрантов, черствым хлебом, обмакнутым в кислое вино, закладывается слабый фундамент для крепкой мужественности. Богатые и бедные готовят слишком много для вкуса и слишком мало для питания или переваривания. Многие блюда по-прежнему готовятся способами, пригодными только для наших дедов, у которых были чугунные желудки и которые работали на открытом воздухе. Кулинарные методы еще не были адаптированы к малоподвижному образу жизни.

Из напитков

Выпивка соблазняет некоторых людей не только вкусом, но и привлекательностью для общения; другим, более грубым натурам, радости Вакха дают единственную надежду на оживление. Удовольствие от алкогольных напитков может в данный момент перевесить их стоимость в денежном выражении, но болезненный аппетит не позволяет оценить огромные психические издержки, которые за этим последуют. Монета, уплаченная за выпивку, - это начало расходов; нищета, позор, вырождение и скотство слишком часто остаются без учета.

Из одежды

Одежда в первую очередь предназначена для украшения, во вторую - для физического комфорта. Таков был исторический порядок, и сегодня он является логическим порядком в сознании большинства людей. Как плохо сочетаются эти две потребности! Неудивительно, что дикарь страдает, принимая цивилизованную одежду. Путешественники описывают африканского правителя в высокой шляпе и с браслетом, стремящегося затмить своего соперника, блистающего парадным сюртуком и веером из пальмовых листьев. Цивилизация там делает успехи; но изучающий первобытные народы обнаруживает, что одной из важных причин их упадка является их неправильное принятие цивилизованной одежды, неподходящей для их обычаев и климата. Аналогично, работники физического труда совершают ошибку, имитируя одежду богатых и профессиональных классов. Одежду высших классов часто выбирают из-за того, что она не подходит для активного работника. Таким образом, он служит для обозначения своего владельца как человека, занимающегося деликатными делами, или как человека праздного. Возможно, поэтому из-за своих сильных социальных амбиций работники физического труда в Америке чаще, чем где бы то ни было, носят одежду, которая не является разумной или гигиеничной.

Воздействие удовольствия на разум

3. *На интеллект работника влияет форма его наслаждений.* Это относится не к использованию свободного времени для регулярной учебы в вечерних школах, заочных школах, работы на каникулах, а к использованию времени в поисках отдыха. Выбор отдыха зависит от характера человека. Будет ли он читать книгу или играть в бильярд? В надлежащих пропорциях и то, и другое может быть добром, в избытке и то, и другое - злом. Любит ли он реализм, читает ли Хауэллса или леденящий кровь сериал под названием "Раскрывая тайну"? Посвящает ли он свои свободные часы "Сайентифик Америкэн" или "Полицейской газете"? На данный момент в одном может быть столько же удовольствия, сколько и в другом (и можно было бы добавить, выражаясь языком Хиберниана, "Да, и даже больше"). Любит ли он музыку, театр или более дешевые достопримечательности Кони-Айленда и Бауэри? Пронизан ли его досуг определенными интеллектуальными амбициями? В одном выборе может быть столько же сиюминутной радости, сколько и в другом, и жизнь определяется направлением наслаждений человека. Многие зависят от природных склонностей; некоторые натуры склоняются к здоровому образу жизни по мере того, как растение растет навстречу солнцу. С большинством персонажей многое зависит от влияния жизни по соседству; таким образом, клубы для мальчиков и студенческие поселения в городах, школы и игровые площадки в деревнях стремятся окружить жизнь ребенка более здоровыми условиями, которые сформируют у него лучшие социальные привычки.

Реакция на персонажа

4. *Форма расходов рабочего влияет на его производственные достоинства.* Это не лекция о морали; это взгляд на экономическую сторону предмета. Однако есть некоторые моральные качества, которые тесно связаны с эффективностью, в то время как другие - нет. Некоторые люди коррумпированы в личных отношениях, но "честны" в деловых отношениях. Но обычно между ними существует какая-то связь, и в современных условиях она становится все более тесной. Пригодность к выполнению повседневных задач зависит от повседневных мыслей работника. Грязные мысли, подобно внутреннему заболеванию, подрывают экономическую эффективность работника; чистые, светлые мысли действуют как тонизирующее средство. Пьянство, азартные игры, быстрая жизнь не делают мужчин достойными доверия, в то время как многие развлечения делают нравственную природу чище и сильнее. Немногие могут вести двойную жизнь — благородную, добросовестную и точную в одно время суток и продажную в другое. Доктора Джекилла и мистера Хайда не часто встретишь в реальной жизни. Привычный ход мыслей в часы досуга овладевает человеком и контролирует его на протяжении всей его работы. Говорят, что "Человек таков, каким его делает его работа", но столь же верно и то, что работа человека имеет тенденцию становиться тем, кто он есть. Человек, пригодный для более высокого рода работы, поднимается до нее в обычном порядке вещей; но какой бы скромной ни была задача, она отражает ценность и полезность ее исполнителя.

§ III. ВЛИЯНИЕ НА ПОСТОЯННОЕ БЛАГОСОСТОЯНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЯ

Производство против благосостояния

1. *Человек и его благосостояние являются целью экономического процесса.* Отправной точкой трудолюбия являются потребности; целью является благосостояние. Сиюминутное удовлетворение - это всего лишь промежуточная станция, а не конец путешествия. Слишком часто в экономических рассуждениях на вещи смотрят с точки зрения работодателя. Писатели старшего поколения, такие как Рикардо и Милль, были склонны придерживаться того, что Джон

Б. Кларк назвал точкой зрения "кормить и работать", — точки зрения, согласно которой рабочий является всего лишь агентом производства, средством достижения цели; что его пищу, такую же, как уголь для двигателя, следует рассматривать скорее как издержки работодателя, чем как удовлетворение потребителя. Но, с более широкой точки зрения, благосостояние людей как таковых является предметом, наиболее достойным экономического изучения. Пища рабочего предназначена в первую очередь для удовлетворения его голода, а не просто для того, чтобы сделать его более совершенной рабочей машиной. Это меняет порядок прежних рассуждений. Использование дохода само по себе является разновидностью производства — его последней стадией. Стоит ли этот процесс в целом? Об этом можно судить, только выяснив, улучшилось ли в целом благосостояние человека.

Предельное применение дохода

2. Доход приносит максимальное удовлетворение, когда он распределяется между товарами таким образом, чтобы их предельная полезность была как можно более равной. Даже небольшой доход - это доход, способный найти множество применений. Выбор лежит среди многих тысяч товаров. Полезность варьируется не только в зависимости от видов товаров, но и в зависимости от различного количества каждого из них. Следовательно, условия выбора меняются каждое мгновение. Наилучшее использование дохода запрещает покупку дополнительной единицы какого-либо товара, если только это не обеспечивает наивысшее удовлетворение, доступное в данный момент, по равной цене. Различные обстоятельства препятствуют точному применению этого правила. Расходы в значительной степени зависят от привычки, а не от суждения. Знаний, необходимых для рационального выбора, очень часто не хватает. Аппетиты меняются, делая неразумными старые покупки, и все же люди продолжают покупать одни и те же продукты в тех же пропорциях просто потому, что корректировка, которая принесла бы большее удовлетворение, требует обдумывания. Наконец, наилучшая экономическая адаптация должна соответствовать постоянному физическому и моральному благополучию пользователя, а не временному импульсу; и такой выбор гораздо сложнее, чем выбор временного блага.

Прогресс и уточнение желаний

3. Прогресс происходит там, где новое богатство удовлетворяет предельные потребности, столь же интенсивные, как и в предыдущий период. Если бы полезность всех видов товаров равномерно снижалась по мере того, как увеличивалось богатство, интенсивность желания неуклонно снижалась бы. Но старые желания меняются, а с процветанием появляются новые. Желание растет за счет того, чем оно питается. Честолюбие переходит на другие, более высокие вершины. Таким образом, направление жизни отдельного человека определяется расходом его растущего дохода. Богатство делает возможным новое приспособление к жизни, новый характер как отдельного человека, так и общества.

Богатство - средство к жизни

Мысль, требующая особого внимания в этой связи, заключается в том, что, хотя производство и потребление разделены в мысли и различимы на практике, они не противоположны по своей конечной цели. Высшие плоды производства заключаются в уроках самопожертвования и дисциплины, а также в возможностях получения опыта и самовыражения. Лучшим результатом

потребления богатства является не удовлетворение аппетита, а укрепление духовных сил внутри человека. Мир должен подняться на более высокую социальную ступень не за счет отказа от труда и умножения чувственных наслаждений простого человека. Богатство, даже с экономической точки зрения, - это не цель жизни, а всего лишь средство для ее реализации.

Разнообразие и гармония в выборе товаров

4. Удовольствие увеличивается благодаря надлежащему разнообразию и гармонии товаров.

По мере увеличения количества и падения стоимости старых товаров должна происходить замена их новыми товарами. Элемент, добавленный в одежду или рацион, значительно увеличивает общее удовлетворение. В результате получается единое целое. Представьте себе ужин без масла, или клюквенный пирог без сахара, или парадный костюм без льняного воротничка. Определенные сочетания необходимы для удовлетворения требований развитого вкуса и создают проблему дополнительных товаров. Сочетания дополнительных товаров усиливают удовольствие; негармоничные сочетания уменьшают его. То, что определенные блюда "сочетаются", часто заложено в природе вещей. Дополняющие друг друга цвета радуют глаз; хорошо приправленные блюда радуют вкус.

Опять же, на гармонию товаров влияет особый характер профессии. Фермер, ведущий жизнь на свежем воздухе, может употреблять табак с гораздо меньшей опасностью, чем сидячий рабочий. Пианист не может играть в бейсбол: для первого нужны мягкие и податливые руки, для другого - твердые и черствые. Молодой человек должен бросить пианино или игру, или плохо играть и то, и другое. Гармония может основываться на еще более сложной социальной адаптации. Потеря для человека, чья жизнь в основном проходит на более высоком плане, будет больше, если он время от времени спускается на более низкий. Землекоп, близоручко рассматривающий этот вопрос, может счесть "хорошую выпивку" очень желательной формой наслаждения. Но работник умственного труда, чья радость, а также эффективность зависят от четкости его интеллектуальных процессов, должен понимать, что в его случае опасности и издержки намного выше.

Единство выбора в счастье и в характере

Разумное потребление зависит не только от физических удовольствий, но и от духовного единства использования товаров. Счастье и характер сродни качествам простоты и единства. Счастье, поскольку оно зависит от богатства, - это гармония удовольствий. Характер - это гармония действий, группа взаимодополняющих поступков. Гармонии не может быть без центрального, простого, направляющего принципа. Следовательно, разумное и нравственное использование благ и их экономическое использование для индивида по сути одно и то же. Жизнь - это единство. Результаты выбора товаров отражаются на здоровье, интеллекте, счастье, нравственности и прогрессе общества. Для экономиста напрасно игнорировать конечные отношения между экономическим выбором и моралью; для моралиста глупо игнорировать экономические основы правильного и неправильного в поведении человека.

ГЛАВА 42

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНОГО ДОХОДА

§ 1. ПРИРОДА ЛИЧНОГО РАСПРЕДЕЛЕНИЯ

Пересмотрено определение персонального распространения

1. Личное распределение в экономике - это аргументированное объяснение способов распределения дохода между членами сообщества. Прежде чем более точно указать способы, с помощью которых может происходить и происходит распространение, возможно, было бы неплохо кратко рассмотреть некоторые определения, которые были даны в других разделах. Распределение на практике связано с производством, но его можно рассматривать как более или менее отдельную проблему. Функциональное распределение - это присвоение ценности агентам или классам производителей, земле, технике и труду, рассматриваемым безлично как группы производственных агентов. Личное распределение - это фактическое распределение дохода между живыми людьми. Тема, которой сейчас предстоит заняться, является более важной с практической точки зрения, поскольку абстрактное обсуждение ренты и процента полезно только в том случае, если оно помогает понять эту жизненно важную человеческую проблему. Хорошо бы также напомнить о различии между доходом от богатства, денежным доходом и психическим доходом. Первый - это объективный аспект дохода, последний - субъективный аспект дохода; второй, денежный доход, может быть выражением в денежной форме любого из них, но обычно первого. Денежное выражение психического дохода может быть достигнуто лишь приблизительно.

Личная привязанность и распространение

2. Доход индивида определяется рядом факторов, лишь часть из которых носит преимущественно экономический характер. Многие люди не получают доход напрямую ни от собственности, ни от труда. Они не трудятся и не стригут купоны, но процветают в пользу других — родителей, мужа, жены, друзей, покровителей. Пока сохраняется добрая воля, эти люди могут быть в таком же достатке, как если бы они получали зарплату или владели банком. Если человек, контролирующий товары, делится ими с другим, это вопрос, который экономисты должны признать, но не могут свести к правилам оценки. Задача экономистов состоит не в том, чтобы объяснить, почему возникают импульсы щедрости, а только в том, как они влияют на распределение. Экономическая проблема распределения действительно заканчивается там, где владелец или работник обеспечивает свой доход. Передача части этого богатства кому-либо другому - это, по сути, форма потребления и лишь во вторую очередь способ распределения; это способ, выбранный для расходования дохода от богатства.

Сложный источник психических доходов

Следовательно, психический доход индивидов часто состоит из многих элементов. Некоторые части обусловлены услугами, оказываемыми самим человеком. Когда человек сам расчесывает волосы, он увеличивает свой доход. Бенджамин Франклин сказал, что лучше научить мальчика бриться самому, чем давать ему тысячу долларов. Другие товары - это использование и плоды законно контролируемого богатства: случайные находки в виде ценных подарков или утерянных и брошенных товаров; товары, закрепленные за человеком властью; богатство, унаследованное; незаконная прибыль путем грабежа; товары, обеспеченные в кредит; подарки в виде вещей или

услуг. Использование этого университета - это дар, составляющий часть, во-первых, дохода студента и, наконец, социального дохода. Такие дары можно отнести к великодушным, стремящимся к обществу людям, таким как Эзра Корнелл, но на них следует смотреть как на исходящие от кого-то одного. Этот список, каким бы неполным он ни был, предполагает, что реальный доход большинства людей имеет множество источников. Давайте возьмемся за изучение и анализ различных методов, реально используемых при распределении доходов между людьми, составляющими общество.

§ II. МЕТОДЫ ПЕРСОНАЛЬНОГО РАСПРОСТРАНЕНИЯ

Принудительное распространение; насилие

1. *Распространение иногда носит принудительный характер, осуществляется силой или обманом.* Этот грубый и примитивный способ распределения, отрицание личной свободы, так и не был полностью устранен. В каждой стране, к несчастью, очень много мужчин время от времени совершают преступления, начиная от насилия и грабежей на дорогах и заканчивая кражами украдкой, карманными кражами и бандитскими играми. Не более десяти процентов. часть этого преступного элемента в любой момент времени находится в тюрьме. Этот метод личного распределения, на который не намекают в большинстве теорий распределения, определяет значительную часть доходов десятков тысяч мужчин в этой стране и касается распределения миллионов долларов. Эти враги общества присваивают все, что могут, и закон останавливает их, если это в его силах.

Рабство движимого имущества

Рабство - это распространение с помощью узаконенной силы, но сила не узаконяется с согласия жертв. Эволюцию более жесткого рабства можно проследить по различным формам более мягкого крепостничества. Такой элемент обнаруживается в самых свободных существующих обществах; люди, не желающие, вынуждены что-то делать. Очевидный пример - каторжник, закованный в цепи, раб общества в наказание за нарушение его приказов. Но некоторые радикальные реформаторы сегодня утверждают, что нынешнее общество полностью основано на узаконенной силе и что рабочий человек, по сути, раб. Их идеал не может быть реализован без разрыва социальных связей и разрушения цивилизации; тем не менее, даже в нашем обществе нельзя игнорировать это вынужденное, невольное подчинение со стороны некоторых его членов.

Военные компенсации

Аналогичный пример насильственного захвата можно увидеть в случае войны. Дикие племена грабят и уводят в плен своих более слабых соседей. Современные народы-завоеватели обычно взимают дань с побежденных врагов. Германия получила миллиард долларов от Франции, Япония - четверть миллиарда от Китая. Условия мира по окончании нашей великой гражданской войны были самыми либеральными из когда-либо предоставленных победителем побежденным; и все же федеральные пенсии, предоставляемые солдатам-северянам, являются формой дани, выплачиваемой за счет налогов, падающих одинаково как на Север, так и на Юг. Во всех этих случаях насильственное распределение происходит невольно. Ни в одном из них

оно не сводимо к экономическим правилам и не поддается строгому экономическому объяснению.

Благотворительное распределение внутри семьи

2. Распределение может быть благотворительным, то есть определяться соображениями доброжелательности и привязанности. Благотворительность здесь используется в своем первоначальном смысле, как синоним любви или привязанности. В первую очередь следует упомянуть любовь к родителям, корень и тип всех форм благотворительности. Отсутствие экономической эквивалентности в отношениях родителя и ребенка становится полным в ранние годы. Беспомощный младенец ничего не дает родителю в экономическом плане, родитель все отдает ребенку. Постепенно, однако, равновесие восстанавливается; с годами ребенок не только отвечает взаимностью, но и во многих случаях расплачивается материальными средствами. В фабричных районах и на ферме ребенок в ранние годы начинает восстанавливать равновесие, становится работником и вносит свой вклад в размере стоимости своего содержания, а в конечном итоге и больше. Исследователь современной английской городской жизни проследил кривую бедности, пройденную среднестатистическим ребенком из бедных семей по мере того, как семья опускается то ниже, то снова выше уровня минимального дохода, необходимого для физической работоспособности. В среднем или имущем классе дети в течение многих лет не берут на себя бремя ответственности родителей, и сомнительно, что в большинстве случаев экономическое равновесие когда-либо будет восстановлено. Долг выплачивается опосредованно не родителям, а следующему поколению.

И в более широких кругах

Дружба расширяет диапазон щедрости и умножает массу подарков. Широкие гуманные чувства приводят к подаркам, выходящим за рамки личной привязанности и личного интереса, нищему на улице, учреждениям, занимающимся благотворительностью. В штате Нью-Йорк на благотворительность выделяется около двадцати миллионов долларов в год, а по стране в целом во много раз больше. В 1901 году частные пожертвования выделили на образование в Соединенных Штатах более ста миллионов долларов, и эта высокая отметка, без сомнения, скоро будет преодолена. Подарки в случае больших бедствий, таких как голод в Ирландии и Индии, чикагский пожар, наводнение в Галвестоне, извержение вулкана Пеле, свидетельствуют о растущей щедрости. Религия побуждает к строительству церквей, к поддержке священников, миссий и разнообразных религиозных начинаний. Благотворительность в этой связи является выражением чувства, которое варьируется от самого широкого и обобщенного гуманитарного чувства до самой сильной и пылкой личной привязанности.

Властное распределение в деспотическом государстве

3. Распространение может осуществляться добровольно признанным органом власти. Две предыдущие формы распределения, сила и любовь, переходят в эту форму. В них те, у кого отбираются блага или кому они даются, не имеют власти изменять условия; здесь следует рассматривать случай, когда человек добровольно склоняется перед высшей властью и берет то, что эта власть ему дает. Существует немного деспотий, в которых правительство не основывалось бы на желаниях и средних способностях управляемых. Если бы граждане как единое целое действительно желали лучшего управления и заслуживали его, в большинстве случаев они могли бы его получить. Много слышно, например, о деспотизме в России и об

униженном положении народа; но путешественники свидетельствуют, что, хотя многие представители образованных студенческих классов полны величайшего недовольства, а интеллигентные подвластные народы, такие как финны, ненавидят своих правителей, подобные настроения далеки от общего распространения по всей империи. Власть царя не могла бы существовать ни единого мгновения, если бы народная масса не смотрела на него как на великого отца, которого они почитают и любят. Если это правда, то деспотизм в России, хотя и противоречит нашим идеалам свободы, соответствует чаяниям народных масс. В той мере, в какой правительство определяет доходы, власть, распределяющая доходы там, как и везде, охотно признается.

В сообществах и семьях

В патриархальных племенах, в общинных обществах, в монашеских и других религиозных орденах распределение осуществляется признанным авторитетом. Каждый человек работает над тем, что ему приказано делать, и кто-то облеченный властью (патриарх, глава общины, отец монашеского ордена) распределяет работу и вознаграждение. В семье это правило в значительной степени преобладает, и даже после того, как дети повзрослеют, они нередко по привычке или привязанности подчиняются воле родителей и отказываются от всего своего заработка, чтобы получить обратно часть. Метод благотворительного распределения, пока ребенок маленький, постепенно меняется на авторитетное распределение после того, как ребенок становится работником. Неподготовленная и индоциализированная молодежь, однако, становится объектом принудительного распределения.

Во многих правительственных действиях

Сбор и распределение налогов осуществляется государственными органами. Не предпринимается попыток вернуть налогоплательщику точный эквивалент. Власти берут деньги и тратят их на общественное благо. Примером этого метода является работа определенных комиссий, назначаемых законом для установления тарифов или урегулирования споров, таких как согласительные и арбитражные советы и железнодорожные комиссии. Суды иногда оказываются вынужденными вмешиваться в эту сферу, хотя и делают это крайне неохотно. Они пытаются ограничить свои усилия толкованием контрактов, которые люди добровольно заключили, и избегают, насколько это возможно, заключения контрактов или установления ставок.

В различных конкурсах

Во многих случаях, которые мало рассматриваются как экономическое распределение, используется авторитетный метод. Литературные и ораторские конкурсы оцениваются группой судей, чье мнение о достоинствах определяет награду. Это плохой метод, часто приводящий к несправедливости (что признает каждый проигравший кандидат); но это единственный практически осуществимый способ решения таких конкурсов. Тем не менее, существуют литературные и ораторские конкурсы, которые решаются совсем по-другому. Если человек рекламирует себя как оратора и берет за вход на свою лекцию пятьдесят центов, все, кто приходит послушать этого человека, голосуют за то, что он оратор; все, у кого есть деньги, но кто держится подальше, голосуют за то, что он не представляет такой ценности. Первый - это суждение авторитетного, другой - конкурентного метода. Суть метода распределения по

авторитету заключается в том, что один индивид (или группа индивидов) судит о заслугах или обязанностях других, решает, что другие должны получить или должны заплатить, а не то, что он сам готов заплатить. Авторитетное распространение необходимо во многих случаях, но оно сопряжено с опасностями. Суть социализма в том, что он сделает этот план универсальным.

4. Распределение психического дохода может частично осуществляться за счет коллективного использования общественного богатства. Под коллективным употреблением в полном смысле подразумевается непрерывное наслаждение в одно и то же время всеми желающими принять участие и без ограничений в количестве.

Распределение посредством коллективного наслаждения

Теперь очевидно, что из-за возникающих трудностей не все вещи способны на такого рода наслаждение. Бесплатная вода для частного использования из общественных водопроводных сооружений расходуется впустую; бесплатное питание и одежда для школьников подвергаются еще большим злоупотреблениям. Таким образом, люди не могут коллективно наслаждаться редкими винами или хорошими кондитерскими изделиями; они не могут принимать неограниченные порции. Но библиотеками и школами практически можно управлять таким образом. Они требуют как определенной квалификации, так и определенных жертв со стороны пользователя. Коллективное пользование наиболее полно возможно там, где использование постоянной формы богатства, такой как парк, может быть предоставлено бесплатно для публики. Все люди могут пользоваться равными привилегиями, хотя общие правила могут ограничивать вид использования; например: никому не может быть разрешено рвать цветы или гулять по траве, но все, кто пользуется парком, пользуются равными привилегиями. Генри ван Дайк в одном из своих эссе вкладывает в уста своего сына вопрос: "Отец, кому принадлежат горы?" и ответ таков: Тому, кто умеет ими наслаждаться. Каждый человек без алчности, стоящий на вершине этого холма, владеет горами, озером и этой прекрасной долиной.

В некотором смысле количество общественных развлечений уменьшается, например, из-за растущей плотности населения, потери открытых пространств и общих площадок для игровых площадок, из-за разрушения или ограждения природных пейзажей; но в других отношениях оно растет и должно расти быстро. Распространяется дух гражданского благоустройства. Улицы вымощены лучше, чем раньше; появилось больше общественных зданий, художественных галерей и благородных памятников. Когда-нибудь на каждом перекрестке в стране появятся свой фонтан и статуя. Сотрудничество всего сообщества дает коллективному использованию многие преимущества крупного производства и максимум удовольствия.

Распределение по обычаям и статусам

5. Распределение может осуществляться по статусу или установленным правилам и обычаям. Распределение по статусу определяет доли людей независимо от их усилий и без их контроля. Оно определяется не их личными заслугами и не экономической ценностью их услуг, а заслугами и поступками неживых людей. Этот метод преобладал и продолжает преобладать в значительной степени, хотя в нашем обществе это вряд ли осознается. Феодалное общество было построено на статусе. Мужчины рождались с определенными привилегиями и должностями; они унаследовали собственность, которую нельзя было ни купить, ни продать; они занимались ремеслами, в которые редко мог вступить кто-либо, кроме привилегированных семей. Каста в Индии и в других восточных странах регулирует статусом значительную часть

жизни. В западных странах сегодня наследование собственности является основной юридической формой статуса и перетекает в другие формы распределения. Хотя в некоторых случаях наследование может рассматриваться как подарок наследнику, в других случаях, отмеченных в другом месте, оно частично заработано наследником, который помог его произвести. Общественным мнением и предрассудками статус по-прежнему сохраняется даже там, где закон его формально отменил, как это видно на примере современных расовых проблем.

Конкурентное распределение - доминирующая форма

6. Дистрибуция обычно является конкурентоспособной в соответствии со стоимостью продукта. Это доминирующая форма распределения в современном обществе. Это по сути экономическая форма, в отличие от только что описанных юридических и личных форм, поскольку она безлична и сводима к правилу ценности. Распространение в условиях конкуренции осуществляется не исходя из абстрактных этических принципов или личной привязанности, а исходя из ценности продукта, поскольку он честно контролируется. Следует отметить, что монополия никогда не переставала находиться под запретом англосаксонского права, что служит примером принудительного, в отличие от конкурентного, распределения. Поразительной чертой конкурентного метода является его децентрализация. Каждый помогает оценить экономические услуги каждого из них. Если кто-то платит за услуги певца больше, чем за услуги повара, то это не потому, что он предпочел бы слушать пение, чем есть, а потому, что, распределяя свой доход, он может получать и пение, и еду. В существующих обстоятельствах услуги певца кажутся ему достойными оплаты, и он подкрепляет свое мнение своими деньгами. Таким образом, каждый оценивает услуги всех остальных, и все оценивают каждого. Это демократия оценки, в то время как методом власти является олигархия или монархия.

Различные идеалы распределения

7. Наилучшее распространение на практике следует искать в объединении и гармонии этих различных методов. Различные социальные реформы предполагают просто крайнее применение одного вида в ущерб другим. Существуют два противоположных взгляда на конкуренцию: один утверждает, что это идеал, к которому следует стремиться; другой утверждает, что она по своей сути плоха и поэтому должна быть отменена. Крайние индивидуалисты, верящие, что свободная конкуренция все уладит к лучшему, хотят сделать ее универсальной. Они игнорируют множество случаев, когда этого нет, не должно и не может существовать.

Социалисты, недовольные долей, обеспечиваемой менее квалифицированным рабочим, говорят, что план конкуренции несостоятелен по своей сути. Они говорят, что распределение должно быть не пропорционально ценности, а пропорционально либо потребностям, либо заслугам (они не согласованы, каким именно), оцениваемым по расплывчатым этическим стандартам. Но это включает в себя принцип авторитета в его крайней форме. Это возлагает на одних людей функцию передачи экономических достоинств или желаний всех других. Однако это само по себе не является убедительным аргументом против любого использования авторитетного распространения. Во многих практических случаях невозможно избежать наделения людей властью судить о ценности других. Все, что необходимо, все, что является наилучшим из возможных, по-человечески справедливо. Должны быть наняты ассессоры, судьи, присяжные заседатели. Торговые комиссары между штатами определяют, являются ли ставки

разумными, арбитражные комиссии разрешают споры, забастовочная комиссия разрешает трудности в угольных регионах. Несомненно, эти методы будут использоваться все чаще.

Необходимость разумного сочетания методов

Не существует другого вида распределения, кроме перечисленных. Самый сильный контраст - между принципами конкуренции и авторитета; остальные являются второстепенными и модифицирующими. Ни один из них сам по себе недостаточен; у каждого есть свои достоинства и у каждого есть свои недостатки; они должны дополнять друг друга. На самом деле они используются в современном обществе бок о бок; каждый кажется необходимым и лучшим в каком-то особом применении. Но из этого не следует, что теперь каждое из них используется должным образом. Нет двух поколений, которые следовали бы одному и тому же правилу, и пропорции, в которых они использовались, постоянно менялись. Следует признать, что принцип убывающей полезности применим к каждому методу распределения так же, как и к производственным процессам. Каждый из них может быть наилучшим при определенных условиях, но при расширенном применении обнаруживаются его слабые стороны. В любом производственном процессе наилучший метод зависит от правильной пропорции и сочетания элементов. Прогресс в направлении наилучшего возможного распределения следует искать в мудром приспособлении различных методов к человеческой природе и человеческим потребностям.

ГЛАВА 43

ОБЗОР ТЕОРИИ ЦЕННОСТИ

§ I. ПОСЛЕДОВАВШИЙ ПЕРЕСМОТР ПЛАНА

Цикл и порядок экономического изучения

1. *Началом и концом экономического исследования является человек.* Прежде чем оставить более теоретическую и абстрактную часть теории ценности, возможно, было бы неплохо, ценой некоторого повторения, переформулировать и пересмотреть взаимосвязи различных частей аргументации. Сосредоточившись на деталях теории ценности, студент рискует потерять ее более широкую перспективу.

Предложение, с которого начинается этот раздел, было принято в качестве нашей аксиоматической отправной точки. В старой политической экономии это было не так; на людей слишком часто смотрели скорее как на средство достижения цели, а именно создания богатства. Это утверждение относится ко всем классам, а не к небольшой группе людей. Цель экономического исследования демократична, поскольку заключается в обеспечении благосостояния всех людей. Однако экономика не ставит своей целью объяснение действий человека применительно ко всем вещам. В нем ставится вопрос и делается попытка ответить на него: "Почему человек придает ценность определенным вещам и действиям; почему он оценивает их в определенных соотношениях, выраженных друг в друге; и почему эти соотношения меняются с изменением условий?" Эта цель определила порядок нашего исследования. Начавшись с анализа природы потребностей и ментального процесса оценки

потребительских благ, круг исследований расширился до проблемы оценки вещей, связь которых с потребностями является более отдаленной и косвенной (хотя и не менее важной).

Проблема будущего использования, основная часть теории ценности, возвращает нас к вопросу об использовании вещей человеком — области, на которую претендует моралист, но которой не может пренебрегать экономист. Экономика - это не вся наука о социальных отношениях. Это ограниченная часть области. Но она связана с большими практическими вопросами, которые затрагивают все стороны жизни. Таким образом, экономика расширяется и объединяется с общим направлением социологии. В ходе нашего исследования мы возвращаемся к исходной точке и причине ценности — человеческим желаниям и использованию богатства для их удовлетворения. Круг замкнут. Мы рассмотрели, правда, быстро и несовершенно, весь спектр экономических исследований.

Проблемы с единицей измерения стоимости

2. Центральным моментом экономического исследования является простейшая проблема меновой стоимости. Первый взгляд на экономический мир выявляет так много вещей, имеющих отношение к потребностям, и отношения настолько сложные, что ум приходит в замешательство. Цель науки - упрощать; она ищет единство посреди хаоса. Между потребностями и вещами существуют отношения, которые, конечно, никогда не могут удовлетворить их напрямую. Где можно найти самый простой аспект проблемы? Очевидно, в обмене потребительскими благами, поскольку они находятся в самом тесном контакте с потребностями. Из всего комплекса прямых и косвенных благ те немногие, которые в данный момент удовлетворяют потребности, должны быть несколько абстрактно, но логично выделены и изучены. В простейшей задаче обмена наиболее типичными потребительскими товарами кроется ключ к более масштабной проблеме ценности. Если бы кто-то мог шаг за шагом проследить за его более сложными отношениями, он мог бы надеяться понять все в экономике.

Прежние или общепринятые концепции ренты и процента

3. Проблемы ренты и временной стоимости являются последовательными шагами в объяснении меновой ценности косвенных агентов. Термин "рента" определялся настолько по-разному, что никакое предостережение студента относительно его использования не может быть сочтено излишним. До недавнего времени экономисты стремились ограничить этот термин доходом от природных ресурсов (или земли). Рента, по их концепции, представляла собой доход от одной группы товаров, физически отличимых от другой группы товаров, называемой капиталом, которые, как предполагалось, должны приносить проценты. То есть предполагалось, что рента и процент имеют практически одинаковое отношение к определенному набору долгосрочных агентов; разница между ними заключалась прежде всего в агенте, который их приносил (хотя были и другие усложняющие соображения), а не в аспекте ценности, которую они представляли.

Арендная плата и временная стоимость, используемые здесь

Рента, как она определена в этом томе, имеет гораздо более широкое значение узурфрукта любого материального агента в отличие от носителя. Узурфрукт - это концепция, наиболее тесно связанная с концепцией потребительских благ, но логически еще на один шаг удаленная от потребности. Временная ценность, рассматриваемая здесь, является более широкой концепцией, чем контрактный интерес, поскольку она имеет дело со всепроникающим

элементом времени в его влиянии на стоимость. Некоторые арендные платежи логически, как и в практическом бизнесе, измеряются не за определенные периоды времени, а в момент их начисления. Измерение временных разниц в основном требуется при определении стоимости более или менее постоянного носителя. Этот процесс, который называется капитализацией, только недавно был признан как дисконтирование всех будущих видов использования до их текущей стоимости. Хотя по своей сути это всего лишь проблема меновой стоимости, это самая высокая, тонкая и трудная из подобных проблем. Его понимание предполагает ренту, точно так же, как рента предполагает анализ потребностей и предельной полезности. Это внешняя зона проблемы ценности, уносящая мысль о ценности на годы (почти на вечность) дальше от настоящего наслаждения.

Разные этапы роста стоимости

Хотя и рента, и временная стоимость расширены таким образом, что каждое из них в той или иной степени применимо ко всем долгосрочным агентам, было бы серьезной ошибкой поспешно заключать, что намерение состоит в том, чтобы сделать синонимичными старые термины "рента" и "процент". Арендная плата и временная скидка остаются существенно разными этапами решения проблемы стоимости. Фактические конкретные чистые *экономические доходы* по мере их возникновения *всегда являются арендной платой*. Проценты никогда не начисляются в конкретной форме, кроме как по договору о выплате процентов за денежный заем (доход по договору, а не экономический доход), и это, очевидно, разновидность договорной ренты. Временная ценность - это фаза ценности, логически связанная с инвестициями или расчетом будущей доходности; арендная плата бывает как фактической, так и ожидаемой, или будущей, но как реализованный доход она всегда выражает текущую доходность. Вместе взятые, рента и капитализация охватывают всю проблему оценки материальных агентов длительного пользования.

Заработная плата и прибыль, связанные с ней

4. Заработная плата и прибыль относятся к одному роду, ценность человеческих услуг разного уровня. В предыдущем изложении была предпринята попытка показать единство между проблемами заработной платы и прибыли и указать на различие между условиями, которые их окружают. Благодаря общей характеристике - общественной полезности - службу работодателя можно сравнить с самым обычным или самым художественным трудом. Следовательно, прибыль и заработная плата - это просто разные аспекты одного и того же вопроса. Общая сила, или принцип, содержится во всех ценных объектах, способность удовлетворять человеческие потребности. В разнообразии человеческих услуг и в материальных благах следует искать это единство.

Различные виды услуг варьируются от прямых до большинства косвенных товаров. Самый обычный труд может служить благосостоянию в данный момент или может быть воплощен в форму, которая будет использоваться годы спустя. В этом свете заработная плата кажется более сложной проблемой, чем рента или капитализация. Но в тот момент, когда услуга воплощается в материальном благе с перспективой использования в будущем, к ней применима общая теория капитализации.

§ II. СВЯЗЬ ТЕОРИЙ ЦЕННОСТЕЙ С СОЦИАЛЬНЫМИ РЕФОРМАМИ

"Ортодоксальная" политическая экономия

1. *Более ранние теории политической экономии предполагали мрачный взгляд на будущее масс.* Теория ценности, которой придерживается человек, несомненно, повлияет на его взгляды на экономический прогресс и социальные реформы. Теории с середины восемнадцатого по середину девятнадцатого веков, какими бы разнообразными они ни были в других отношениях, почти все давали мрачный взгляд на положение рабочих. Физиократическая школа во Франции, так называемые "ортодоксальные" экономисты в Англии (то есть писатели примерно с 1800 по 1850 год, которые были симпатизировали землевладельческим или коммерческим классам) и социалистические теоретики или представители рабочего класса - все склонялись к этой точке зрения. Именно в то время, когда эта точка зрения возобладала, Карлейль охарактеризовал политическую экономию термином, который до сих пор иногда можно услышать — "мрачная наука". Мыслители того времени начинали свое изучение ценности с заработной платы и предполагали, что население всегда будет увеличиваться так быстро, что вынудит рабочую силу едва выживать. Предполагалось, что другие доли (или другие классы общества) будут поглощать весь избыточный доход. Современная экономическая наука не особенно печальна, и ее более жизнерадостная нотка обусловлена как изменившейся теорией ценности, так и свидетельством роста благосостояния масс.

Мрачная социалистическая теория

2. *Социалистическая теория ценности, родственная первой, утверждает, что капиталисты поглощают все блага прогресса.* Социалисты (радикальной школы) утверждают, что их теория - это всего лишь логический вывод, который можно сделать из старой "ортодоксальной" теории, изложенной в ее самой крайней форме. Обычно, однако, ортодоксальные теоретики значительно смягчали и модифицировали изложение своих более жестких взглядов. Социалисты не желали признавать никаких улучшающих условий. Они говорят: "экономическая теория показывает, что в условиях конкуренции в обществе рабочий человек должен быть навсегда загнан в беспомощную нищету; поэтому единственная надежда трудящихся масс - покончить с обществом конкуренции и заменить его центральным, правительственным контролем над всей промышленностью". Они не пытались и не пытаются тщательно отличать часть производства, обусловленную умом и усилиями, от части, обусловленной владением капиталом. Социалистическая теория - это план политической агитации, а не научная теория ценности. Она была создана или развита такими людьми, как Карл Маркс, Фридрих Энгельс и Фердинанд Ласаль, как профсоюзные лидеры и политические агитаторы, которые нашли готовое оружие в неуклюжем экономическом анализе того времени. Их последователи по-прежнему с гордостью заявляют о научной основе социализма, но их ущербная теория ценности имеет шаткую опору.

Теория единого налога Джорджа

3. *Теория стоимости с единым налогом заключается в том, что земельная рента автоматически поглощает все выгоды прогресса.* Это наиболее примечательный пример плана социальных реформ, вырастающего из абстрактной теории ценности. В то время как социалисты первыми разработали свой план социальной реформы (или революции), в поддержку которого была изобретена причудливая теория стоимости Маркса, Генри Джордж, по-видимому, первым овладел теорией стоимости, которая предложила его план социальной реформы. Изучая политическую экономию Рикардо и Милля, он принял их идеи относительно

безнадежных перспектив трудящихся классов и их концепцию теории земельной ренты с ее ложным выводом о том, что землевладельцы получают все излишки в обществе. Таким образом, Джордж пришел к убеждению, что при наличии частной собственности на землю конкуренция неуклонно лишает всех, кроме землевладельцев, даже капиталистов, не владеющих землей, какой-либо доли в благах прогресса. Считается, что эта теория ценности объясняет всю бедность в мире. Это требует, по мнению плательщика единого налога, радикальной реформы, а именно взимания всей арендной платы за землю для общественных целей в качестве общего, а не индивидуального дохода. Если бы теория стоимости, на которой она основана, была здоровой, у доктрины были бы неопровержимые доводы в ее пользу; если она ложна, большая часть аргументов несостоятельна, хотя все еще могут существовать существенные причины иного характера для исключительного режима земельной ренты для целей налогообложения.

Недавние обнадеживающие теории заработной платы; теория Уокера

4. Современные теории стоимости придают труду более обнадеживающее положение. Наиболее оптимистичной теорией заработной платы является "теория остаточного требования", представленная Фрэнсисом А. Уокером. Его точка зрения заключалась в том, что различные доли производства, такие как земельная рента, доход от машин и т.д., а также прибыль предпринимателя, фиксируются силами, не зависящими от заработной платы, и поэтому любое увеличение продукта должно ложиться на работника как остаточного претендента. У этого вывода есть единственное достоинство в том, что он каким-то образом объясняет рост заработной платы в прошлом столетии, но ошибочность его метода слишком очевидна, чтобы требовать разоблачения. Чтобы не вдаваться в подробности метода, достаточно отметить, что он предполагает круговое рассуждение о том, что земельная рента является превышением над издержками производства и фиксируется независимо от заработной платы, тогда как сами издержки производства складываются из денежной заработной платы.

Теория заработной платы Кларка

Другой американский экономист, Джон Б. Кларк, руководствуясь своей теорией прибыли, приходит к весьма обнадеживающему выводу относительно будущего заработной платы. Прибыль, по его мнению, является, по сути, вознаграждением за улучшения в производственных процессах, которые постепенно прирастают к общему благу. Поскольку прибыль, таким образом, исчезает, средний наемный работник соответственно повышается, и этот вывод столь же обнадеживающий, как и вывод Уокера. При обсуждении прибыли выше было выражено несогласие с узкой концепцией ее источника.

Некоторые факты подтверждают каждую из этих теорий социального прогресса, но другие факты не поддаются согласованию. Следует сопротивляться искушению получить простое, догматическое объяснение ценности. Когда осознается взаимосвязь факторов, маловероятно, что какой-то из них поглотит все преимущества прогресса. Человек не впадает в крайности ни оптимизма, ни пессимизма. Хотя теория ценности сама по себе не является теорией общества, она в значительной степени влияет на социальные выводы. Четкий экономический анализ является условием для здравого размышления над практическими вопросами.

§ III. ВЗАИМОСВЯЗЬ ЭКОНОМИЧЕСКИХ АГЕНТОВ

Органическая природа производственного процесса

1. *Производственный процесс представляет собой единство, и различные агенты находятся в органической связи друг с другом.* Проблема ценности связана не с физическим разделением, а с логическим анализом, а это невозможно в изоляции или без конкуренции людей. Производство в том виде, в каком оно осуществляется в настоящее время, является социальным процессом; определение рыночной цены является социальным процессом. Различные агенты являются взаимодополняющими товарами, каждый из которых необходим для наилучшего использования различных других агентов. Ценность семян нельзя определить отдельно от использования земли; равно как и ценность кожи отдельно от сапожника или ниток, которые он использует. Когда эти вещи объединяются в обществе, их ценность определяется путем сравнения и измерения предельной полезности. Экономические силы, как и другие классы сил, действуют и реагируют друг на друга. Два тела притягивают друг друга в пространстве; два химических вещества, соединяясь, оба превращаются в вещество, отличное от любого из них. Экономический результат сотрудничества материалов и людей отличается от обоих факторов, но зависит от обоих.

Общепринятые разделы экономики

2. *Разделы старой политической экономии являются аспектами общей проблемы стоимости.* Разделы, обычные в учебниках политической экономии, а именно "производство, обмен, распределение и потребление", не были соблюдены в плане этой работы. Казалось невозможным согласиться с мнением, что каждую из этих фаз жизненно важного экономического процесса можно обсуждать полностью отдельно от других. *Потребление* следует изучать в начале, как основу меновой стоимости, и снова в конце, когда круг мыслей вернется к использованию богатства человеком; и это пронизывает весь предмет ценности, поскольку за каждой ценой стоит потенциальная полезность товара. *Обмен* происходит одновременно со всем процессом смежной отрасли; ибо везде, где есть цена, есть и обмен. Субъективная ценность вне рынка составляет небольшую, хотя и не пренебрежимо малую часть проблемы для современного исследователя. *Производство* подразумевается в каждом обмене, как обмен присутствует во всем общественном производстве. Действительно, это всего лишь разные фазы более масштабного явления - экономического процесса. *Распределение*, рассматриваемое в его обезличенной или экономической форме, также не является чем-либо иным, кроме логической оценки долей факторов экономического производства. Обезличенное распределение равнозначно экономическому производству. Какой бы товар, с точки зрения логики, ни способствовал увеличению ценности производства, это его доля в продукте. Личное распределение, это правда, оказывает и другое большое влияние, которое было частично рассмотрено, но которое будет рассмотрено более полно в следующем разделе о влиянии государства на распределение доходов.

Самый широкий принцип ценности

3. *Закон убывающей отдачи - это самый широкий принцип ценности.* Общим для всех товаров является то, что их важность зависит от их количества в любой конкретной связи. Это верно для прямых товаров, способность которых удовлетворять потребности падает по мере роста предложения; это верно для косвенных товаров, техническое значение которых уменьшается по мере увеличения количества и которые, будучи взяты любой заданной ценой, могут быть применены спустя определенный момент только с уменьшающейся выгодой.

Постепенное распространение принципа предельности с земли, используемой в сельском хозяйстве, на всех мыслимых экономических агентов является наиболее важным достижением экономической теории последнего столетия.

Общность закона стоимости

Поскольку верно, что вещи измеряются полезностью единицы измерения, используемой последней, с логической точки зрения, наименьшее изменение в комбинации изменяет значение всех факторов. Следовательно, практические экономические проблемы динамичны, а не статичны. Точка зрения о том, что доли различных факторов устанавливаются совершенно разными законами, здесь не принята. Закон ренты по своей сути и принципу совпадает с законом заработной платы. Это общий закон стоимости, применяемый к определенному виду средств удовлетворения потребностей. Закон замещения также является общим законом, поскольку в определенных пределах всегда возможна некоторая замена факторов вдоль границы. Поскольку это верно, каждое движение цен создает свое собственное сопротивление; материалам будут найдены заменители, спрос снизится, и будет достигнуто новое ценовое равновесие.

Взаимное использование факторов

Постоянно меняющаяся проблема

4. Факторы и агенты производства взаимно предоставляют друг другу сферу занятости. Техническая эффективность каждого фактора зависит от наличия других факторов. Если рабочей силы много, а машин не хватает, машины приносят высокую арендную плату. В соответствии с законом убывающей отдачи, последняя единица труда в этом случае вносит незначительный вклад в продукт, и рабочая сила получает низкую заработную плату, в то время как большая часть приходится на машину. Таким образом, можно рассматривать каждую машину как поле для применения рабочей силы. Если население увеличивается, а земля остается неизменной, потребность в продуктах питания повышает арендную стоимость земли. Но если население увеличивается медленно, а капитал и наука развиваются, поле для применения рабочей силы расширяется; и если открываются новые земли или обнаруживаются новые ресурсы под поверхностью земли, поле для рабочей силы еще больше расширяется и большая доля приходится на рабочую силу. Необходимо признать этот меняющийся характер проблемы; размер доли не определен заранее.

Таким образом, проведение анализа ценности с точки зрения предельной полезности приводит к выводам, гораздо менее механистичным и, для поверхностного изучающего, менее простым, чем были доктрины, преобладавшие в старой экономической науке. Но будем надеяться, что выводы будут более точными и более применимыми к реальному миру, позволяя учащемуся прийти к более справедливым взглядам на текущие интересы и будущее благосостояние общества.

ОТДЕЛ В —ОТНОШЕНИЕ ГОСУДАРСТВА К ПРОМЫШЛЕННОСТИ

ГЛАВА 44

СВОБОДНАЯ КОНКУРЕНЦИЯ И ДЕЙСТВИЯ ГОСУДАРСТВА

§ 1. КОНКУРЕНЦИЯ И ОБЫЧАИ

Определение экономической свободы

1. *Экономическая свобода существует, когда люди могут беспрепятственно обмениваться товарами или их собственными услугами по своему выбору.* Конкуренция - это всего лишь еще одно выражение экономической свободы. Там, где люди *свободны* обмениваться своими товарами и получать лучшую цену, какую они могут, и действительно делают это, говорят, что они конкурируют. Действия людей в массе своей следуют довольно регулярным линиям, соответствующим определенным постоянным мотивам. Если бы один человек руководил всей отраслью, была бы возможна очень фрагментарная экономическая наука; но масса людей действует в соответствии с каким-то правилом и свободна в своих действиях. Когда люди могут свободно поставлять свои товары на рынок и получать за них наилучшую возможную цену, возникает единая рыночная цена.

Когда издержки производства считались регулятором стоимости, говорилось, что установленный закон стоимости справедлив "в пределах свободной конкуренции". Рыночная цена непрерывно менялась в зависимости от издержек производства, и всякий раз, когда это происходило, "закон стоимости" в его тогдашней формулировке признавался недействительным или неприменимым. Предполагалось, что закон монопольных цен резко контрастирует с законом конкурентных цен. Закон цен, которому следуют в нашем исследовании, изложенный в терминах предельной полезности, одинаково справедлив как в конкурентных, так и в монополистических условиях, если существует только односторонняя конкуренция, или конкуренция покупателей. Двусторонняя конкуренция - не единственное, хотя и обычное условие, которое экономист принимает во внимание при рассуждении о проблеме цен. Все, что мешает мужчинам обменять то, что у них есть, на лучшую цену, препятствует конкуренции. Некоторые из этих препятствий были отмечены, теперь будут и другие.

Экономическая свобода против равенства эффективности

2. *Экономическая свобода не означает равенства власти или эффективности.* При обсуждении монополии было сказано, что ее не следует понимать просто как дефицит или превосходство. Говорить о классе работников, обладающих способностями выше, чем у среднего поденщика, как об обладающем монополией, безусловно, означает путать монополию с недостаточной эффективностью. Термин "конкуренция" нелегко определить на практике, поскольку нелегко понять, какая часть неспособности человека к обмену обусловлена его собственной неэффективностью, а какая - внешними факторами, которые мешают ему обменивать свой труд. Но мысль ясна: свободная конкуренция - экономическая свобода — ограничивается всякий раз, когда какая-либо внешняя сила мешает людям использовать свою экономическую мощь по своему усмотрению. Ограничения конкуренции, понимаемые таким образом, по сути являются социальными ограничениями, налагаемыми другими людьми либо бессознательно в силу обычая, условности, традиции, либо сознательно с помощью силы или законов. Когда среди полинезийских племен возобладали обычаи табу, согласно которому

определенные вещи оставались за правителями и были запрещены простому человеку, его экономическая свобода была ограничена. Сравните такие ограничения с теми, которые установлены скудостью природы. Дикарю может больше всего нравиться охота, но если нет дичи, он должен ловить рыбу; ему может больше всего нравиться делать наконечники для стрел, но, нуждаясь в пище, он должен копать коренья. Экономическая деятельность ограничена недостатком знаний и навыков; природные ресурсы лежат неиспользованными под ногами дикарей, которые страдают от их нехватки. Это ограничения не экономической свободы, а экономической эффективности.

Ограничение обычаем в раннем обществе

3. В раннем обществе обычаи во многих отношениях ограничивали экономическую свободу. Дикарь - это не человек без закона; он во многих отношениях связан предписанными линиями поведения. Первобытный обычай обычно получает религиозную санкцию, и каждый член племени вынужден поступать так, как поступали его отцы и как поступают его соседи. Он не свободен в выборе. Обычай в некотором смысле благоприятен для благосостояния общества, поскольку он ограничивает власть хозяев и правителей, сохраняет права отдельных лиц на общую собственность и отвечает интересам как слабых, так и сильных. В век силы, если бы не обычай, тот, на чьей стороне была сила, мог бы взять все. Таким образом, в раннем обществе даже экономические отношения были сложными и все же почти неизменными — изменяющимися лишь медленно от поколения к поколению. Каждый подобный социальный обычай, ограничивающий выбор людей, ограничивает экономическую свободу.

Ограничение обычаем в средние века

4. Обычаи управляли значительной частью промышленной жизни средневековья. В средние века политические и экономические интересы не были четко разделены. Земля была важнейшим видом богатства. Военные и другие государственные службы выполнялись вассалом, который, таким образом, одновременно платил налоги и арендную плату за землю. Землевладелец был одновременно правителем, получателем ренты и сборщиком налогов. Арендная плата, однако, не была конкурентоспособной ценой, а состояла из сборов и услуг, которые привыкли платить предки. Это ограниченное рабство, как и любое другое рабство, было расточительным, поскольку не давало индивиду сильного мотива увеличивать количество и улучшать качество своих услуг. Торговля стала ограниченной почти во всех направлениях. Ремесленники и золотопромышленники присвоили себе право работать в своих отраслях. Независимо от того, какой талант мог проявить сын крестьянина, он обычно считал это невозможным и всегда находил трудным заниматься любимым делом. Привилегии пронизывали всю жизнь того времени. В таких условиях экономические трения велики. Мужчин удерживают в профессиях ниже их способностей, в то время как другие получают монопольную и незаработанную прибыль.

И все же на протяжении всего средневековья действовали силы конкуренции. Неэффективность обычных услуг постоянно привлекала конкурентов. Люди стремились преодолеть барьеры обычаев и предрассудков. Борьба за свободу была жизненно важной

экономической силой даже в средние века. История промышленности того времени - это в значительной степени история борьбы сил конкуренции против ограничений обычаев.

§ II. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ГАРМОНИЯ ЧЕРЕЗ КОНКУРЕНЦИЮ

Влияние современных сил на обычаи

1. Промышленные события, последовавшие за открытием Америки, укрепили силы, стремящиеся к экономической свободе. Открытия в Западном полушарии открыли широкое поле для приключений и предприимчивости Европы. Коммерция - сильнейший враг обычаев, и новые возможности нанесли серьезный удар по консерватизму как поместья, так и деревни. С быстрым ростом промышленности и мануфактур старые методы пришли в упадок. На открытом рынке обычаи приходят в упадок; они лучше всего процветают в защищенных местах. Кроме того, движение мысли в эпоху Реформации и дух времени, выражающий принцип личной свободы, позволяющий индивиду следовать своему собственному мнению и принимать на себя ответственность за последствия, благоприятствовали конкуренции. Несмотря на эти факты, ограничения национальных правительств на торговлю оставались значительными, в некоторых отношениях усилившиеся в течение семнадцатого и восемнадцатого веков во Франции, Голландии и Англии. Регулирование, к которому ранее стремились города и деревни, в более широком масштабе применялось национальными правительствами с их коммерческими системами. Колонии в Америке использовались в экономических целях "метрополий" и в корыстных интересах местных торговцев в Европе. Американская революция была одним из горьких плодов английской политики торговых ограничений.

Влияние Адама Смита

Философия естественного права

2. Работа Адама Смита в защиту большей экономической свободы оказала глубокое влияние на общественную мысль. "Богатство народов", первый большой труд по политической экономии, был опубликован в 1776 году. Это был "психологический момент", поскольку общественная мысль была настолько подготовлена к нему, что он оказал максимально возможное влияние. Год принятия Американской декларации независимости дал самый яркий наглядный урок о пагубности эгоистичной колониальной политики, которая в широких масштабах препятствовала экономической свободе. Старые обычаи стали плохо приспособленными к жизни, плохо приспособленными к быстрым промышленным изменениям, которые происходили в то время. То, что было необходимо во многих направлениях, как в политике, так и в промышленности, - это негативные действия правительства, отмена старых законов, свержение старых злоупотреблений. Французская революция, последовавшая несколько лет спустя, подчеркнула эту мысль в политической сфере. Философы того времени верили в "естественный закон" в промышленности и политике. Реформаторы того времени хотели сбросить оковы прошлого и дать людям возможность проявлять себя "естественным образом". В Америке старые злоупотребления никогда не пускали глубоких корней, поскольку условия нового континента не были благоприятны для монополий и привилегий. Хотя движение за отмену средневековых законов продолжается в Европе с 1776 года по настоящее время, все же современные обычаи сильнее в Европе, чем в Америке. Крепостное право было отменено только в девятнадцатом веке в Австрии и Юго-Восточной Европе, а в России - всего несколько лет назад. Многие экономические и культурные силы способствовали этому движению, но

самой мощной интеллектуальной силой, выступившей в его пользу, были работы Адама Смита. Книга Смита произвела настолько сильное впечатление, что в умах людей понятие "свободная торговля" стало почти идентичным понятию политической экономии, тогда как это была всего лишь временная экономическая проблема восемнадцатого века.

Доктрина экономической гармонии

3. Доктрина "экономической гармонии" представляет собой крайнюю форму веры в достоинства конкуренции. Каждая истина в политической философии находит какое-то преувеличенное выражение. Основная задача учащегося - определить, какого оттенка серое у вещей, а не белое или черное. Вера в преимущества конкуренции и добродетелей экономической свободы нашла выражение в доктрине "экономической гармонии". Это вера в то, что если людям предоставить полную свободу поступать так, как диктуют их интересы, то это приведет к высочайшей и наилучшей эффективности для всех; это вера в то, что экономические интересы всех людей находятся в гармонии. Наиболее ярким доказательством в поддержку этой мысли является стимулирующий эффект личной заинтересованности, свободно действующей в сфере конкуренции. Каждый стремится делать то, что принесет ему наибольшую отдачу, и цена, которую платят другие, определяет их оценку услуги. Каждый, преследующий свои интересы, стремится стать более полезным для других. Так люди побуждаются к самопожертвованию, к изобретению, к подготовке; так воодушевляется рвение и поддерживаются усилия.

Хорошие социальные последствия личной заинтересованности

Исходя из личных интересов, рабочая сила распределяется по отраслям промышленности там, где она наиболее необходима. Удивительное приспособление промышленности к потребностям каждого района вызвано индивидуальными мотивами, а не централизованной властью. Эту гармонию создает не простая случайность. Везде, где селятся потребители, открываются магазины и строятся фабрики. Где бы ни выполнялась работа, для ее выполнения требуется примерно нужное количество мужчин. Квалификация регулируется в соответствии с потребностями путем тонкого измерения рыночной ставки заработной платы. Конкуренция устанавливает определенное ценовое правило — безусловно, единственное определенное безличное правило; некоторые говорят, что это единственно справедливое правило. Конкурентная цена должна быть обжалована даже в арбитраже. Это стандарт, к которому вещи постоянно стремятся приспособиться на открытом рынке.

Конфликтующие интересы в деловом мире

4. Опыт показывает, что экономические интересы людей согласуются лишь частично, а не полностью. Все должны признать, что в только что сделанных утверждениях есть большая доля истины; но их применение ограничено. Это частичные истины, которые никогда не следует игнорировать, но совершенно ложные, если принимать их без изменений в качестве практических правил поведения. На каждом рынке существует три вида конкуренции: конкуренция между продавцами, конкуренция между покупателями и конкуренция между продавцами, с одной стороны, и покупателями - с другой. В интересах покупателей, чтобы продавцы были многочисленными, нетерпеливыми и свободно конкурирующими. В интересах продавца, чтобы предложение было небольшим, чтобы продавцы были сплочены и чтобы покупатели остро конкурировали. Если в какой-то момент свободной конкуренции

препятствуют, даже приверженец экономической гармонии должен ожидать противоречивого результата. Но на самом деле конкуренция редко бывает полной с обеих сторон, а когда ее нет, страдают слабые. Мужчины начинают не с честных и равных возможностей. Все, на что они могут иметь право в условиях конкуренции, может быть настолько незначительным, что общественное сочувствие стремится улучшить результат; отсюда плохая помощь, государственная и частная. Общество в целом заинтересовано в исходе экономической борьбы индивида. Она не может видеть, как люди голодают или втягиваются в преступления. Но аргумент не обязательно должен ограничиваться такими грубыми и экстремальными случаями, ибо там, где экономические интересы не находятся в гармонии и возможно дальнейшее повышение социального благосостояния, разве действия общества не будут оправданы?

§ III. СОЦИАЛЬНОЕ ОГРАНИЧЕНИЕ КОНКУРЕНЦИИ

Недостатки экономической свободы

1. Несомненное зло возникает в результате некоторых форм конкуренции в реально существующих условиях. Полная свобода должна оставаться несколько абстрактным идеалом, и необходимо признавать реальные условия. Полная свобода выбора означает свободу совершать ошибки, привилегию, пользование которой общество не всегда может допустить. Ребенок должен быть воспитан как добропорядочный гражданин, и полная свобода выбора делает это невозможным или маловероятным. Свобода выбора душевнобольных, слабоумных и преступников не может быть признана. Даже там, где конкуренция является идеалом здоровой взрослой человечности, она не должна проявляться слишком внезапно или чрезмерно. Неравенство способностей, преобладающая нечестность, масса унаследованных злоупотреблений не могут быть ни проигнорированы, ни немедленно прекращены. Иммигрант из Европы, оказавшийся в тяжелых условиях городской жизни, страдает здоровьем и моралью и часто становится обузой для общества. Один из многих конкурентов может довести конкуренцию до зловещей крайности. "Проблема двадцатого человека" возникает, когда девятнадцать человек желают ограничить конкуренцию способами, не наносящими вреда обществу, например, путем закрытия магазинов в воскресенье или вечером, и один человек отказывается. Призыв к экономической гармонии часто звучит как клич "мир, мир там, где нет мира". Наивысшего социального результата можно достичь сейчас, ограничивая, опять же направляя, а в других случаях, возможно, и поощряя конкуренцию.

Силы, противодействующие конкуренции

2. Основными соперниками конкуренции являются обычаи, религия, мораль, объединения и действия государства. Первые три из них были сильнейшими силами в прошлом и действуют до сих пор; но объединения и действия государства более характерны для настоящего. Влияние обычаев, морали и религии на ценность затрагивалось в нескольких пунктах нашего исследования; влияние сочетания было рассмотрено недавно и более полно. Но действия государства, одно из наиболее важных ограничений, были отложены до заключительной части нашей работы.

Роль государства в руководстве конкуренцией

3. Частично определять способы, с помощью которых люди должны осуществлять свои полномочия, является функцией государства. Это не единственная функция государства, и его влияние на достижение этой цели не является исключительным. Государство ограничивает

физическое соперничество мужчин. В далеком прошлом, несомненно, физическое соперничество между мужчинами было движущей силой прогресса. Сильные вытесняли слабых; физическое состязание развивало более сильные конечности, обостряло чувства и повышало проницательность. Сегодня одной из основных функций государства является подавление физического соперничества между мужчинами. Гражданин окружен сетью правил и подзаконных актов, о которых он едва ли догадывается. Большинство мужчин легко избегают контактов с полицией и не чувствуют себя обремененными контролем гражданских судов. Государство регулирует экономические интересы многими другими способами; оно контролирует застройку улиц; оно проверяет материалы и конструкцию домов; оно запрещает действия, наносящие ущерб общественному благосостоянию; оно регулирует эмиссию денег; оно определяет, каким образом могут предоставляться кредиты, формы налогообложения и направление, которое легально может принимать торговля. Государство играет определенную роль в формировании крупных отраслей общественного или полугосударственного характера, таких как гидротехнические сооружения, железные дороги и почтовая система.

Цель и недостатки действий государства

Государство так же мудро, как и люди, его составляющие. Люди совершают ошибки, следовательно, люди будут совершать их коллективно. Государство регулирует и ограничивает — то мудро, то глупо; но его цель - сохранить преимущества конкуренции без ее пагубных последствий, поднять конкуренцию на более высокий уровень и, определяя направление, в котором люди должны прилагать свои усилия, предоставить более высокую и подлинную экономическую свободу.

ГЛАВА 45

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ, ЧЕКАНКА И ЦЕННОСТЬ ДЕНЕГ

§ 1. ДРАГОЦЕННЫЕ МЕТАЛЛЫ КАК ДЕНЬГИ

Определение и анализ денежных средств

1. *Денег мы определили как материальное платежное средство и средство обмена, общепринятое и переходящее из рук в руки.* Происхождение и функция денег были изложены при изучении капитала. Теперь к этому вопросу следует подойти с другой стороны и с двойной целью: увидеть, есть ли что-то особенное в отношении денег к общей проблеме ценности и каково влияние действий государства на ценность денег. Определение денег подразумевает несколько идей. Во-первых, слова "общепринятое платежное средство" подразумевают, что деньги как нечто, несущее на себе печать общественного одобрения, имеющее особый социальный характер, не являющееся обычным товаром. Во-вторых, определение подразумевает, что деньги сами по себе должны быть ценной вещью, иначе они не могли бы служить средством обмена. Обмен означает получение и дарение ценных вещей. Таким образом, деньги - это не просто заказ на товар, как карточка или бумажный носитель, требующий оплаты; они сами по себе представляют ценность, хотя эта ценность может быть обусловлена исключительно тем, что они выполняют денежную функцию. Этот момент является

одним из самых сложных в предмете. В-третьих, определение подразумевает, что деньги - это материальная вещь. Телеграмма при передаче распоряжения о выплате денег, произнесенное слово, обещание заплатить и т.д. не являются деньгами. В-четвертых, это подразумевает, что деньги переходят из рук в руки, являются вещью, с которой можно обращаться, и которую можно транспортировать физически.

Трудность применения определения

Применить это определение не всегда легко, поскольку деньги отождествляются с другими вещами, которые служат той же цели и связаны по своей природе. Даже студенты-спецы расходятся во мнениях относительно границ этого понятия, но в отношении общей природы денег существует существенное согласие. Во многих проблемах это кажется одновременно похожим и непохожим на другие ценные вещи, и часто бывает трудно определить, в чем именно заключается разница. Использование денег имеет такое социальное значение и затрагивает так много практических интересов, что поднимает множество вопросов политического и этического характера. В этом вопросе, пожалуй, больше распространенных ошибок, чем в любом другом предмете экономики. И все же общие принципы обращения денег так же хорошо поняты и так же прочно установлены, как и любые другие разделы экономики.

Стандартные, или первичные, деньги

Страны, использующие золото

2. Драгоценные металлы, золото и серебро, являются стандартными, или первичными, деньгами в современном мире. Первичные, типичные, стандартные деньги - это единица, в которой выражается стоимость денег той или иной страны, независимо от их формы; стандарт - это определенный вес и проба определенного металла. Монеты этого стандарта называются полными, или настоящими, деньгами некоторыми авторами, которые отказывают в названии денег всему остальному. Ранее было показано, что в использовании денег произошла эволюция. Более эффективные формы, золото и серебро, конкурировали с медью, железом, оловом, скотом, солью, табаком. В этом соревновании серебро несколько столетий назад зарекомендовало себя как наиболее подходящее средство обмена, но в прошлом столетии золото среди ведущих стран быстро вытеснило серебро. В большей степени, чем любой другой материал, золото обладает качествами хороших стандартных денег в богатых и промышленно развитых сообществах. Страны, использующие золото сегодня, - это страны западного мира. Англия, возможно, на протяжении двух столетий практически использовала золото в качестве стандартных денег; Соединенные Штаты с 1834 года (за исключением периода бумажных денег с 1862 по 1879 год); Франция примерно с 1855 года, когда она перешла от серебра в результате действия закона о биметаллах; и Германия, тогда более отсталая в промышленном отношении, с 1873 года. Австралия и Япония достигли этого результата только за последние несколько лет, а Италия, Россия, Индия, Мексика — даже Китай и другие восточные страны — стремятся достичь его.

Подчиненные виды денег

Во всех этих странах наряду с золотом и серебром используются и другие виды денег. Настоящие деньги состоят из широкого и сбивающего с толку разнообразия: серебра, никеля,

меди, бумаги различных форм и выпущены различными органами власти. Но среди всех видов либо золото, либо серебро занимают преобладающее положение в особом положении. Трудности денежной проблемы должны быть рассмотрены в том месте, где речь идет о стандартных деньгах, где она наиболее близка к обычным проблемам стоимости и менее сложна, чем при включении различных заменителей денег. Большинство заблуждений относительно денег возникло не из-за стандартных денег, а из-за бумаги и легковесного серебра.

Чеканка определена

3. *Чеканка монет - это процесс придания формы и маркировки куску металла, который будет использоваться в качестве денег, с целью указания его веса и пробы.* Драгоценные металлы могут обращаться и обращаются как деньги без чеканки монет. Любой другой знак, столь же простой и столь же узнаваемый, служит для многих целей так же хорошо, как государственная печать на стандартном металле. В древности металлы использовались без чеканки монет, по весу и для проверки пробы. Сегодня в отсталых странах большинство платежей производится по весу. Международные платежи осуществляются с помощью золотых слитков, на которых нанесен клеймо какого-нибудь известного банковского дома, и для этой цели золотые слитки представляют собой деньги без клейма изготовителя монеты. Но для большинства целей государственная чеканка монет имеет заметные преимущества. Среднестатистическому гражданину гораздо удобнее обращаться с монетами, одинаковыми по размеру и дизайну, чем с разнообразными монетами, которые выпускались бы частными предприятиями.

Технические особенности чеканки монет

Установленный уровень пробы, обеспечивающий единообразное качество, является большим удобством. В Соединенных Штатах все золотые и серебряные монеты имеют толщину девять десятых; в Великобритании - одиннадцать двенадцатых. Установленный вес золотого доллара в Соединенных Штатах составляет двадцать три и двадцать две сотых грана чистого золота или двадцать пять и восемь десятых грана стандартного золота. Предел допуска - это отклонение от стандартного веса или пробы, которое допускается для монеты при выходе с монетного двора. Обменный курс между стандартными монетами разных стран является выражением соотношения содержания в них чистого золота. Таким образом, обменный курс между американским долларом и английским сувереном ("фунтом стерлингов") составляет четыре восемьдесят шесть и две третьи сотых, то есть четыре восемьдесят шесть и две третьи сотых доллара содержат такое же количество золота, как английский золотой соверен. Рельефный дизайн, фрезерованные или надписанные края и другие подобные приспособления предназначены только для того, чтобы сделать монеты легко узнаваемыми и их трудно подделать.

Определение сеньоража

4. *Сеньораж - это право правителя или государства взимать плату за чеканку монет, или это плата, взимаемая за чеканку монет.* Чеканка монет как функция, имеющая огромное политическое и экономическое значение, рано осуществлялась правительствами или правителями. Принц, король или император выбивал на монете свой собственный герб или портрет; отсюда и термин сеньораж от *seignior* (что означает лорд или правитель). Право

выпускать деньги стало одной из важнейших прерогатив суверенитета. Чеканка монет редко бывает бесплатной и часто является источником дохода правителя. В средние века этим правом часто пользовались князья в своих корыстных целях, нанося ущерб торговле.

Бесплатная или безвозмездная чеканка монет

Когда плата за чеканку монет не взимается, считается, что она является безвозмездной. Считается, что чеканка монет бесплатна, если подданный или гражданин может сдавать слитки на монетный двор в любое удобное для него время, заплатив обычную сеньоражную плату. Чеканка монет ограничена, если правительство или правитель определяет, когда должна быть произведена чеканка монет. Таким образом, чеканка монет может быть как бесплатной, так и безвозмездной, когда гражданам разрешается приносить слитки, когда им заблагорассудится, и конвертировать их в монеты без взимания платы или вычета. Но чеканка монет бесплатна, но не является безвозмездной, когда любой гражданин может приносить металл на монетный двор, когда пожелает, для чеканки с уплатой сеньоража.

Стоимость денег при свободной чеканке

5. Там, где чеканка монет бесплатна, монета стоит столько же, сколько находящиеся в ней слитки. Это очевидно и обязательно должно быть близко к истине, если граждане осуществляют свое право. Они не будут долго держать металл в своем распоряжении без чеканки, когда он дороже в виде денег, и не будут долго удерживать деньги вне плавильного котла, когда они дороже в виде слитков. Тем не менее, может возникнуть небольшое несоответствие между стоимостью слитков и денег до того, как металл будет превращен в монету или монета будет переплавлена в металл. Мотив для действия должен существовать до того, как будет произведено любое изменение; но вещь не может иметь существенно различающуюся ценность в двух разных целях в один и тот же момент.

Приведение предложения к стоимости

Здесь нет особой проблемы ценности. Ценность золота как слитков и денег определяется предельным спросом. За золото постоянно соревнуются несколько видов применения: из него изготавливают кольца, ручки, украшения, чемпионские кубки, фотографии, стоматологию, деликатные инструменты и как средство обращения. Если металл становится дороже при одном использовании, его количество в нем увеличивается и соответственно уменьшается при других. На предложение также влияют изменения в цене. Золотодобыча - одна из различных отраслей, в которой люди могут применять свой труд и капитал. Некоторые рудники превосходны, другие - средние, третьи - маргинальные, за работу на которых едва платят. Таким образом, маржа производства растет и падает с изменением цены и себестоимости продукции. Если в определенный момент, когда разработка рудника едва окупается, золото станет стоить меньше, этот рудник выйдет из употребления. По мере роста цен на золото начинают использоваться некоторые рудники, которые раньше не окупались. Аналогичная вариация была отмечена в случае с маргинальными землями, маргинальными фабриками, маргинальными кузницами и маргинальными агентами любого рода.

"Что такое доллар?"

Однажды в парламенте был задан вопрос: "Что такое фунт?" и хороший вопрос, который следует задать в начале изучения денег: "Что такое доллар?" Ответ, поскольку он относится к

стандартным деньгам, таков: доллар - это удобное название, применяемое к двадцати трем и двадцати двум сотым крупинкам чистого золота или к двадцати пяти и восьми десятым крупинкам стандартной пробы. Обменная стоимость золота варьируется в разных местах и условиях, но название остается прежним. В Дакоте доллар обменивается на большее количество пшеницы, чем в Нью-Йорке, или на большее количество железа в Питтсбурге, чем в Орегоне, однако иногда утверждается, что стоимость всегда одна и та же, потому что название всегда одно и то же. Ошибочность этого можно увидеть в эквивалентном выражении, согласно которому двадцать три и двадцать две сотых грана золота имеют одинаковую ценность всегда и при любых обстоятельствах.

Проблема стоимости денежного металла в слитках при безвозмездной чеканке не представляет особых трудностей. К ней применима обычная теория стоимости. Трудности, связанные с денежным вопросом, начинаются с того момента, когда становится очевидным, что стоимость денег отличается от стоимости слитков и зависит от чего-то еще. И все же в только что рассмотренных принципах заложена прочная основа для любого дальнейшего изучения этого вопроса.

§ II. КОЛИЧЕСТВЕННАЯ ТЕОРИЯ ДЕНЕГ

Использование денег

1. Основное назначение денег - распределять доходы от товаров таким образом, чтобы они приносили максимальное удовлетворение. Деньги в первую очередь повышают полезность за счет увеличения легкости, с которой происходит обмен. Как и любой инструмент или средство, их ценят за то, что они делают или помогают делать. Но, кроме того, это увеличивает сумму удовольствий за счет разделения благ на соответствующие количества, делая их доступными в наилучшее время. Из принципа убывающей полезности следует, что конкретное время, в которое товары доступны для удовлетворения потребностей, оказывает существенное влияние на их стоимость. Сотня буханок хлеба в руках одного человека заплесневела бы задолго до того, как их можно было бы употребить. Деньги позволяют мужчинам в обществе приобретать эти сто буханок последовательно, чтобы их можно было использовать при наибольшей необходимости. Деньги - это самое успешное устройство, когда-либо открытое человеком для распределения припасов на время путешествия и товаров повседневных потребностей в течение определенного периода времени. Использование денег в качестве хранилища ценностей - это всего лишь крайний случай сохранения вещей на будущее, когда они будут приносить большее удовлетворение.

Концепция спроса на деньги

Изменение среднего значения

Тот факт, что деньги, по сути, являются ценным товаром, который хранится под рукой в качестве наилучшего возможного обеспечения на случай чрезвычайных ситуаций, указывает на существенную природу спроса на деньги. Деньги разыскиваются для формирования денежного резерва до того момента, пока потери от их хранения не уравновесят вероятную прибыль. Использование денег подчиняется закону убывающей полезности; после определенного момента их дополнительное удобство приобретается слишком высокой ценой. Можно рассматривать каждого человека как имеющего средний, или обычный, спрос на деньги, который представляет собой ту долю его дохода, которая дает ему больше полезности,

сохраняемой в денежной форме, чем если бы она была немедленно израсходована. Человек с доходом и расходами в размере пятидесяти долларов в месяц, выплачиваемый ежемесячно, обычно использует в качестве своего наличного резерва не более пятидесяти долларов. Хотя при обычных обстоятельствах это его максимальное требование, различные обстоятельства могут уменьшить его. Если его расходы распределить на две равные части (одну в день выплаты жалованья, другую через тридцать дней), то его средняя потребность в деньгах составит двадцать пять долларов, а не пятьдесят. Если большая часть его покупок совершается в начале месяца, его средняя потребность в деньгах может составлять около десяти долларов. Многие рабочие делают покупки в кредит, тратят свои пятьдесят долларов в течение часа после их получения и остаются без денег до конца месяца. Средний спрос сообщества на деньги, необходимые в качестве резерва, зависит от методов ведения бизнеса. При данном методе использования сокращение предложения денег приводит к потере времени и напрасной трате усилий; увеличение предложения приводит к снижению их стоимости по сравнению с другими вещами. В любом случае равновесие предельных полезностей дохода должно быть восстановлено. Мысль о среднем, рациональном спросе на деньги относительно денежного дохода является фундаментальным условием для ясного мышления по вопросу денег, но для понимания этой мысли необходима определенная сила научного воображения, которой не хватает некоторым умам.

Количественная теория денег

2. Количественная теория денег заключается в том, что при прочих равных условиях стоимость денег падает по мере увеличения их количества, и наоборот. Это абстрактная постановка конкретной и сложной проблемы. Фраза "при прочих равных условиях" обозначает констатацию тенденции, при которой существует несколько неизвестных факторов. В ходе недавнего обсуждения количественная теория денег была подвергнута сомнению некоторыми критиками, однако большинство экономистов считают ее всего лишь общим законом стоимости применительно к деньгам. В теории количества есть три набора фактов, которые необходимо соотнести друг с другом: (1) объем бизнеса или обменов, которые должны быть осуществлены; (2) методы, с помощью которых это делается; (3) количество денег, доступных для этого. Согласно количественной теории, мы должны ожидать, что при сохранении фиксированных условий (1) и (2) стоимость денег будет изменяться обратно пропорционально их количеству. Этот вывод следует из представления о спросе на деньги как о стоимости средства обращения, которое в среднем пропорционально стоимости обмениваемых товаров.

Пример его применения

Давайте рассмотрим различные условия. Когда некоторое количество людей, по причине увеличения запасов золота, получают большие запасы денег, чем они имели, прежнее соотношение между их денежными доходами и их деньгами изменяется. Уменьшая свой запас денег за счет покупки товаров, они повышают цены на товары до тех пор, пока общая стоимость обмениваемых товаров снова не достигнет того же соотношения, что и раньше, к общей стоимости денег. Возьмем крайний случай: если в сообществе поступает в обращение вдвое больше долларов, то либо у нескольких человек должно быть в несколько раз больше долларов, чем раньше, в то время как у других столько же; либо у каждого человека будет положенная ему доля, всего в два раза больше, чем раньше. Последнее, "при прочих условиях", должно быть логическим результатом после восстановления равновесия. Мыслим ли какой-либо другой

результат? Теперь, если бы цены на товары оставались такими же, как раньше, стоимость денег, доступных для осуществления обмена, была бы в два раза выше. Нет никаких причин, по которым каждый должен вкладывать вдвое большую долю своего дохода в предложение средства обмена. Если, однако, происходит согласованное движение по расходованию излишков денег, это приводит к общему снижению меновой стоимости денег, общему повышению цен на товары. В какой момент это движение прекратится? Рациональный вывод должен заключаться в том, что "при прочих равных условиях" равновесие будет восстановлено только тогда, когда соотношение между стоимостью денег и ценой товаров станет таким же, как раньше. Поскольку деньги удваиваются, цены должны быть удвоены, как и при любом другом изменении количества.

Возражения , выдвинутые против количественной теории

3. Количественная теория понимается неправильно и подвергается критике на том основании, что факты противоречат ей. Если бы в качестве денег использовался только один вид металла, и они были бы отчеканены одинакового веса и пробы, проблема была бы сравнительно простой. Но на самом деле золото и серебро, полновесные и облегченные монеты обращаются бок о бок. Что еще более загадочно, деньги, находящиеся в обращении, частично монетные, частично бумажные. Как может быть верна количественная теория в этих условиях? Представлено несколько возражений против количественной теории. Во-первых, говорится, что цены не меняются точно в зависимости от оборота на душу населения в разных странах в данный момент. Оборот на душу населения в Мексике может составлять пять долларов, а в Соединенных Штатах - двадцать пять долларов, в то время как цены здесь гораздо менее чем в пять раз выше, чем в Мексике. Во-вторых, говорят, что цены не меняются напрямую в зависимости от изменения количества денег в данной стране. Сейчас в Соединенных Штатах на душу населения приходится, возможно, в пять раз больше денег, чем пятьдесят лет назад, и все же цены не в пять раз выше. В-третьих, говорят, что методы кредитования меняются, и, следовательно, деньги не фиксируют цены. В-четвертых, говорят, что даже если теория верна в отношении первичных денег, она неприменима к реальным условиям, когда многие формы денег находятся в параллельном обращении. В-пятых, говорят, что существует слишком много неизвестных величин, чтобы можно было использовать это правило.

Рассмотренные возражения

4. Разумная интерпретация количественной теории сводится к утверждению о влиянии изменения одного фактора. Возражения против количественной теории предполагают, что это утверждение о том, что происходит при всех условиях, а не то, чем оно является на самом деле, показатель выполнения одного условия за раз. Приведенные выше возражения нуждаются лишь в дальнейшем анализе, чтобы показать, что в каждом из них дело не только в количестве денег, но и в ряде других факторов, которые различаются в каждом из предложений. В свою очередь, мы можем кратко отметить недостатки в аргументации предыдущего параграфа.

Правило не для каждого жителя

Во-первых, количественная теория даже отдаленно не подразумевает, что цены в разных странах различаются в данный момент в зависимости от количества денег на душу населения. В случае Соединенных Штатов и Мексики не только сумма обмена на душу населения, но и метод обмена и скорость обращения денег, несомненно, различаются столь же сильно, как и

количество обращений на душу населения. Количественная теория привела бы любого достаточно внимательного исследователя к выводу, прямо противоположному тому, который вывели из нее ее критики.

Признает рост торговли

Во-вторых, количественная теория не подразумевает, что в течение ряда лет, когда страна меняется множеством способов, таких как численность населения, методы производства, способы обмена и транспорта, а также богатство и доход, цены будут меняться напрямую, как абсолютное количество денег или количество денег на душу населения. В свете количественной теории исследователь должен прийти к прямо противоположному нелепому выводу, который ему приписывают.

Признает использование кредита

В-третьих, теория не упускает из виду эффект более широкого использования кредита, поскольку она полностью подразумевает, что любое такое изменение за счет экономии использования денег позволило бы той же сумме денег поддерживать более высокий уровень цен.

Не ограничивается первичными деньгами

В-четвертых, теория не упускает из виду разнообразие форм и верна не только в отношении первичных денег. Как бы ни было велико это разнообразие, спрос на деньги отдельных лиц и сообществ все же представляет собой довольно определенное соотношение стоимости произведенных обменов. Если бы количество одних только первичных денег удвоилось, в то время как различные формы заменяющих денег (более мелкие монеты, банкноты, правительственные билеты и т.д.) остались неизменными, количество денег в целом не удвоилось бы, и, согласно теории, не следовало бы ожидать удвоения цен. Действительно, в таком случае метод обмена был бы очень сильно изменен, и этот случай полностью учитывается в изложении теории.

Это практическое правило

В-пятых, несмотря на ряд меняющихся факторов, влияющих на методы обмена, методы ведения бизнеса и т.д., количественная теория является правилом, применимым в любой момент. Эти различные факторы меняются медленно, и количественная теория отвечает на вопрос, какое изменение происходит в ценах в результате увеличения или уменьшения количества денег в данном сообществе в данный момент? Подобно закону всемирного тяготения, закону летящих снарядов и утверждению о химической реакции, которую следует ожидать при добавлении некоторого вещества к данному соединению, теория должна интерпретироваться с практическими ограничениями. Когда количественная теория сформулирована и понята таким образом, ее отрицание немыслимо, о чем свидетельствует произвольное постоянное использование ее каждым из ее немногочисленных критиков при объяснении простейших денежных явлений.

Практическое применение количественной теории

Последние изменения цен

5. Количественная теория делает понятными значительные и быстрые изменения цен, которые последовали за внезапными изменениями денежной массы. Индуктивная демонстрация широко сформулированных экономических принципов затруднена, но ни в одной другой экономической проблеме лабораторный эксперимент не является столь близким к разрешению, как в проблеме денег. Произошло множество повышений и сокращений оборотных средств, теперь уже в одной стране, а затем и во всем мире, и локальные или общие результаты послужили ярким примером действия количественного принципа. При скудной добыче серебра и золота на рудниках в Средние века цены были низкими. После открытия Америки, особенно в шестнадцатом веке, большое количество серебра потекло в Европу. Произошедший значительный рост цен был объяснен самыми проницательными мыслителями того времени в соответствии с основными положениями количественной теории, хотя в то время существовало множество денежных заблуждений, распространенных в то время. Опыт Англии во время наполеоновских войн, когда деньги Англии были раздуты и цены поднялись выше цен на Континенте, привел к современной формулировке теории Рикардо и других. Открытие золота в Калифорнии и Австралии в 1848-50 годах значительно увеличило предложение золота, и цены на золото выросли во всем мире. Между 1870 и 1890 годами производство золота значительно сократилось, в то время как его использование в качестве денег увеличилось, а цены упали. Значительный рост производства золота произошел в период с 1890 года. Частично рост цен с 1897 по 1902 год объясняется периодическим подъемом доверия и кредитоспособности, но частично, несомненно, они обусловлены стимулом увеличения предложения золота. Это лишь немногие из многих примеров в истории денежной системы, которые, взятые вместе, делают аргумент вероятности в пользу количественной теории настолько убедительным, что практически представляют собой ее индуктивное доказательство.

ГЛАВА 46

ЧЕКАНКА ТОКЕНОВ И ГОСУДАРСТВЕННЫХ БУМАЖНЫХ ДЕНЕГ

§ 1. МОНЕТЫ ЛЕГКОГО ВЕСА

Сеньораж и стоимость монет

Точка насыщения для чеканки монет

1. Когда количество выпущенных монет должным образом ограничено, плата за сеньораж не снижает их денежной стоимости; они стоят больше как деньги, чем как слитки.

Рассматриваемая до сих пор чеканка представляла собой монеты полного веса без сеньоража.

Теперь возникает вопрос, каково влияние сеньоража на стоимость монеты по сравнению с содержащимися в ней слитками? Это один из самых сложных этапов денежной теории.

Необходимо учитывать два значения: одно - ценность монеты как денег, другое - ценность содержащихся в ней слитков. Когда чеканка монет бесплатна, эти два значения совпадают. Как они вообще могут отличаться? Ответ на этот вопрос содержится в теории монопольной стоимости. Если предложение монеты ограничено единственным органом, осуществляющим эмиссию, ее стоимость может поддерживаться выше себестоимости производства (*m.e.*, в данном случае стоимости слитков), при этом сеньораж является прибылью правительства.

Предел, в пределах которого должна соблюдаться чеканка монет, - это количество монет, которые свободно обращались бы, если бы они были изготовлены на полный вес без взимания сеньоража. Это "точка насыщения" денежного спроса страны; это определенное количество полновесных кусков металла. Если в обращение попадает больше этой суммы, она становится менее ценной как деньги, чем как слитки, и ее переплавляют или экспортируют.

Пример стоимости сеньоража в монетах

Если этот полный запас денег в данный момент составляет 100 000 монет или долларов, взимается сеньораж в размере десяти процентов. могло бы быть произведено, если бы количество монет не было увеличено выше 100 000. Только правительство имеет право чеканки монет, потребность в деньгах придавала бы средству обращения монопольную ценность. Стоимость денег будет расти до тех пор, пока за монету не купят на одну девятую больше слитков, чем в ней было, но если произойдет дальнейшее повышение, граждане начнут сдавать монеты на монетный двор. После десяти процентов. если бы плата была снята, они получили бы монету, которая, хотя и содержала на одну десятую меньше слитков, стоила бы почти столько же, сколько металл, доставленный на монетный двор. Никакого значительного обесценивания не могло произойти, если только объем бизнеса не снизился настолько, что требовалось меньше денег, чем при старом стандарте. В этом случае избытку монет не было бы выхода до тех пор, пока они не упали бы до своей стоимости в слитках, *то есть* до тех пор, пока они не потеряли бы всю ценность сеньоража, монопольного элемента в них. Их переплавка или экспорт до достижения этой точки привели бы к потере любого элемента сеньоражной ценности, который они содержали.

Пример избытка и обесценивания монет

Предполагая, что объем бизнеса или сумма обменов остается неизменной, давайте рассмотрим, к чему приведет, если правительство начнет выпускать облигации "за свой счет". Количество монет может быть увеличено до тех пор, пока по цене слитков общая денежная стоимость не сравняется с первоначальными 100 000 полновесными монетами, после чего произойдет экспорт. Поскольку драгоценного металла было на девять десятых больше, чем раньше, потребовалось бы на десять девятых больше монет, или 111 111 штук, чтобы иметь такую же ценность, как 100 000 раньше. На данный момент правительству нет дальнейшей выгоды от выпуска монет такого веса. Чтобы получить дополнительную прибыль, оно должно снова уменьшить количество чистого металла в монете.

Средневековые примеры обесценивания

По сути, это то, что часто происходило на протяжении всего Средневековья. Правитель понизил качество или уменьшил вес денег, но какое-то время новая монета, имевшая то же денежное назначение, обращалась так же свободно, как и старая. Если, как это часто случалось, правитель поддавался искушению выпустить больше монет, чтобы получить прибыль, старые, более тяжелые монеты сразу же начинали уходить за границу или в плавильный котел. Затем произошло падение стоимости, озадачившее как принца, так и народ. Причина теперь совершенно ясна: количество выпущенных монет не укладывалось в надлежащие рамки, и стоимость монет снизилась до их стоимости в слитках.

Трудности с полновесными вспомогательными монетами

2. Вспомогательные монеты меньшего веса, чем стандартные, при надлежащем ограничении будут оставаться в обращении по номиналу. Деньги для всех своих целей должны быть разного достоинства. Требуемая сумма для каждого номинала определяется объемом обменов, для которых каждый из них наиболее удобен. Каждый вид денег, такой как пенни, никель, десятицентовик, имеет свой особый спрос и точку насыщения. Для меньших номиналов стандартный металл не подходит. Золотой доллар невозможно разрезать на двадцать или сто частей. Таким образом, медь, никель, серебро остаются в ограниченном использовании. Когда они выпускаются по их стоимости в слитках, возникают трудности; они не только слишком тяжелые, но и, поскольку их стоимость варьируется в слитках, некоторые из них становятся более ценными в виде слитков, чем в виде монеты, и внезапно исчезают из обращения.

Переход на легкие мелкие монеты

Теория легковесных монет

Это часто случалось на протяжении всего Средневековья и вплоть до девятнадцатого века. Золото и серебро обычно чеканились в соотношении веса, точно соответствующем их рыночному соотношению в данный момент, и каждый раз, когда рыночные условия менялись, один вид денег выходил из обращения, и страна оставалась либо без более крупных золотых монет, либо без вспомогательной монеты, либо "мелочи". В конце концов был разработан план выпуска ограниченного количества вспомогательных монет стоимостью менее полной стоимости в слитках, то есть в качестве "символических монет". По этому плану мелким монетам придается ценность, превышающая ценность содержащихся в них слитков. Небольшая прибыль, получаемая правительством с каждого выпущенного пенни, никеля или десятицентовика, является сеньоражным сбором. Эти мелкие монеты, в несколько сбивающем с толку разнообразии, обращаются бок о бок с полновесными деньгами, их стоимость зависит от принципа монополии. Результатом крупной эмиссии любого номинала стало бы снижение его стоимости. На практике их выпуск определяется потребностями бизнеса и запросами граждан на мелкие монеты в обмен на стандартные деньги. Тот, кому нужны "мелочи", получает их в банке; когда банк обнаруживает, что его запасов не хватает, он получает больше от государственных монетных дворов. По мере роста бизнеса в 1898 году спрос на никель, десятицентовики и четвертаки стал беспрецедентным, и монетные дворы работали день и ночь, чтобы обеспечить их.

Закон Грэшема

3. Закон Грэшема об обращении монет различной ценности в слитках гласит: плохие деньги вытесняют хорошие. Этот так называемый "закон" был сформулирован при следующих обстоятельствах: в Англии было два вида металлических денег, серебряные и золотые, которые чеканились с фиксированным соотношением веса; и по мере изменения рыночной стоимости слитков новые монеты в натуральную величину из металла, стоимость которого росла, выходили из обращения. Чеканка более дешевого металла приводила к переплавке или экспорту того, который становился дороже, и для этих целей отбирались монеты, содержащие наибольшее количество слитков. Точно так же полновесные монеты исчезают всякий раз, когда деньги меньшей ценности в слитках (либо потому, что содержат больше сплава, либо потому, что

сделаны из более дешевого металла или бумаги) поступают в обращение в больших количествах.

Правильное толкование закона Грэшема

Закон Грэшема нуждается в некотором объяснении, поскольку его часто понимают неправильно. "Плохие" деньги означают деньги, стоимость слитков которых не равна их денежной стоимости, деньги, которые либо ухудшены по качеству, либо малы по весу. Но не каждая монета плохих денег вытеснит каждую монету хороших денег. Если бы это было так, один плохой пенни вытеснил бы из обращения все золото. Закон применяется только при определенных условиях. "Товар" покинет страну только в том случае, если общее количество денег, находящихся в обращении, превысит то, что было бы необходимо, если бы все они были полноценного веса или наилучшего качества. Парадоксально, но если плохих денег не слишком много, они ничем не хуже хороших. Хорошие деньги могут и не покинуть страну. Он может быть накоплен или изъят банками и сберегательными учреждениями для сохранения в качестве своего резерва, или же он может быть переплавлен для использования в искусстве. Таким образом, "закон" Грэшема - это практическое предписание: ограничивайте количество токенов или легковесных монет областью их особого использования, иначе это приведет к тому, что другие формы, более весомые деньги, уйдут на более выгодный рынок. Этим лучшим рынком может быть плавильный котел, а может быть и зарубежная страна.

§ II. ЭКСПЕРИМЕНТЫ С БУМАЖНЫМИ ДЕНЬГАМИ

Природа бумажных денег

Качество законного платежного средства

1. *Государственные бумажные деньги могут быть определены как деньги, за которые взимается сеньораж в размере ста процентов.* . Порядок в изучении денежного вопроса - от сеньоража к бумажным деньгам, потому что бумажные деньги воплощают принцип сеньоража в его высшей форме. Эмиссия бумажных денег выросла из практики обесценивания металла. Выгода сеньоража от бумажных денег больше, и ее так же легко обеспечить. Государственные бумажные деньги иногда называют "политическими деньгами", в отличие от денег, ценность которых зависит от ценности их материала. Однако в этом смысле все монеты, содержащие элемент сеньоража, или монопольной ценности, в определенной степени являются "политическими" деньгами. Типичные бумажные деньги не подлежат обращению, то есть их нельзя превратить в слитки по первому требованию. Они были просто введены в обращение в качестве законного платежного средства. Качество "законного платежного средства" - это заявление правительства о том, что бумажные деньги должны приниматься гражданами в качестве законного погашения причитающихся им долгов. Цель этого состоит в том, чтобы заставить людей использовать это как деньги, хотя бы они того или нет. Целью правительства, использующего таким образом свою власть над средством обращения, обычно является получение прибыли, то есть обеспечение ценности сеньоража для общественных целей. Бумажные деньги отличаются от банкнот тем, что их погашение не зависит от кредита эмитента. Он отличается от облигаций тем, что его стоимость основана не на процентах, которые он приносит, а исключительно на использовании денег. Выпуск бумажных денег может избавить правительство от выплаты процентов по равному количеству облигаций. Обещание получать бумажные деньги в уплату налогов или за общественные земли может помочь сохранить

ценность банкнот за счет сокращения их количества, но ничто, кроме быстрого обмена на стандартные монеты, не делает их действительно пригодными для обмена.

Примеры бумажных денег восемнадцатого века

2. Наиболее заметными примерами бумажных денег в восемнадцатом веке были американские колониальные валюты, континентальные банкноты и французские ассигнации. Во всех американских колониях до революции выпускались банкноты или аккредитивы, которые в большинстве случаев были законным платежным средством. Все без исключения они выпускались в больших количествах и все без исключения обесценивались. Парламент запретил выпуски, но безрезультатно. Континентальные банкноты были выпущены Континентальным конгрессом в первый год войны (1775) и в течение следующих пяти лет. Сначала целью было предусмотреть налоги, и ожидалось, что штаты выкупят и уничтожат банкноты, но этого сделано не было. Некоторое время банкноты продавались по номиналу, но быстро обесценивались по мере увеличения их количества. До войны в стране было менее 10 000 000 долларов монетами, и когда в 1780 году в обращении находилось более 200 000 000 долларов банкнотами, они были полностью дискредитированы; отсюда фраза "не стоит и одного континента". Вид быстро вернулся в обиход. Несколько лет спустя лидеры Французской революции, не сумев усвоить урок американского опыта, выпустили под залог земли ассигнации в таких огромных количествах, что они стали стоить не дороже бумаги, на которой были напечатаны. В переносном смысле можно сказать, что они упали до своей стоимости в "слитках".

Более поздние примеры бумажных денег

3. Примечательными примерами бумажных денег в девятнадцатом веке были английские банкноты 1797-1820 годов выпуска и американские доллары 1862-79 годов выпуска. Было много других примеров. Во время франко-прусской войны Франция с помощью своего крупного государственного банка выпустила банкноты, которые лишь незначительно обесценились. В настоящее время многие страны — Россия, Австрия, Португалия, Италия, все южноамериканские республики — обесценили бумажные валюты. Но английское банковское ограничение 1797-1820 годов примечательно тем, что оно породило споры, которые больше всего повлияли на развитие современной теории этого предмета. Банку Англии было запрещено погашать свои банкноты монетой, потому что правительство хотело занять всю имеющуюся у банка монету. Результатом стала эмиссия большого количества банковских денег, на которые не распространялось обычное правило погашения по требованию. Фактически это были государственные бумажные деньги. Банкноты обесценились и вытеснили золото из обращения, и только в 1820 году был осуществлен возврат к денежным выплатам.

Доллары

Соединенные Штаты в соответствии с конституцией не использовали бумажные деньги до 1862 года, когда бумажные банкноты (называемые зелеными из-за цвета чернил, которыми была напечатана обратная сторона) были выпущены в качестве военной меры на сумму около 450 000 000 долларов. Другие процентные банкноты были выпущены в качестве законного платежного средства и в некоторой степени обращались как деньги. Доллар обесценился в пересчете на золото, а золото росло в цене до тех пор, пока в июне 1864 года его не продали по цене двести

восемьдесят за сотню. После войны прошло четырнадцать лет, прежде чем эти банкноты сравнялись по номиналу в пересчете на золото.

Пагубные последствия политических денег

4. *Выпуск бумажных денег обычно оказывал пагубное воздействие на промышленность в целом.* Целью выпуска бумажных денег, как правило, является удовлетворение финансовых потребностей правительства. Это дорогостоящий прием, к которому прибегают только в крайних случаях. Результатом, как правило, непреднамеренным, является разрушение бизнеса и существующего распределения доходов. Быстрые и непредсказуемые изменения цен открывают возможности для получения спекулятивной прибыли, но большинство законных предприятий страдают. Это побочное воздействие на долги и промышленность становится основным мотивом некоторых граждан в отстаивании этого вопроса. Это особенно часто становится предметом политических интриг и народного непонимания.

§ III. ТЕОРИИ ПОЛИТИЧЕСКИХ ДЕНЕГ

Товарно-денежная теория

1. *Сторонники товарно-денежной теории заявляют, что правительство бессильно повлиять на стоимость или придать ценность бумаге с помощью закона.* Существуют две крайние точки зрения относительно природы бумажных денег, и третья, которая пытается найти истину между этими двумя. Первая - это позиция сторонников товарно-денежной теории или теории издержек производства, которые не признают, что существует какая-либо другая основа ценности денег, кроме стоимости материала, который в них содержится. Деньги, изготовленные из бумаги на печатном станке, имеют почти ничтожно малую стоимость, и поэтому говорят, что они не могут иметь никакой ценности. Тот факт, что они действительно обращаются и к ним относятся так, как если бы они имели ценность, сторонники товарной теории объясняют следующим образом: хотя бумажная банкнота - это просто обещание заплатить, не имеющее ценности само по себе, ее принимают из-за надежды на ее погашение, как и любую частную банкноту. Обесценивание с этой точки зрения происходит из-за потери доверия; повышение номинала измеряет надежду на погашение. Такая точка зрения упускает из виду особенность, которой бумажные деньги отличаются от обычных кредитных бумаг. Ценность обещания человека заплатить зависит от его репутации и его ресурсов; ресурсы составляют основу стоимости. Облигации имеют ценность, потому что они приносят проценты и подлежат выплате в определенное время стандартными деньгами. Но бумажные деньги, лишённые этой основы своей ценности, имеют другую основу в своем денежном использовании, в своей способности покупать товары. Спрос на деньги в связи с монопольной властью правительства над денежной массой дает удовлетворительное логическое объяснение ценности бумажных денег.

Теория фиатных денег

2. *Сторонники фиатных денег утверждают, что правительство обладает неограниченной властью поддерживать ценность бумажных денег, придавая им статус законного платежного средства.* Значение фиатных денег - "пусть будут", и сторонники фиатных денег верят, что правительству достаточно сказать: "пусть это будут деньги", чтобы придать бумаге ценность. Типичными сторонниками фиатных денег в Соединенных Штатах были "гринбекеры",

те избиратели, которые хотели сохранить бумажные деньги, выпущенные во время Гражданской войны, и значительно увеличить их количество. Они видели в бумажных деньгах неограниченный источник дохода для правительства. Они предложили выплату государственного долга, поддержку правительства без налогов и предоставление гражданам неограниченных денежных ссуд без процентов. Все могли бы жить в роскоши, если бы сторонники теории фиатных денег смогли реализовать свою мечту. Некоторые еще сохранили веру в силу государственного указа. Они заявляют, что обесценивание, имевшее место в каждом случае выпуска государственных облигаций, вызвано слишком мягким применением закона о законном платежном средстве. Для них тот факт, что бумажные деньги могут какое-то время обращаться по номиналу, кажется причиной, по которой так должно быть всегда. Они не признают, что в использовании денег наступила точка насыщения и что их использование все еще ограничено страхом перед более серьезными проблемами. Они не видят, что конечная основа ценности бумажных денег экономическая, заключается в их денежном использовании, а не в указах правительства.

Теоретическая возможность выпуска хороших бумажных денег

3. Обоснованная теория бумажных денег делает их частным случаем монопольной стоимости. Было замечено, что власть почти любой монополии над ценой относительна, а не абсолютна. Как власть крупной частной корпорации над ценой своего продукта ограничена, так же ограничена власть правительства над стоимостью политических денег. Использование денег является источником ценности бумажных банкнот. Условия ведения бизнеса остаются неизменными, предел возможной эмиссии без учета амортизации - это количество единиц, находившихся в обращении до выпуска бумажных денег, точка насыщения полновесных монет. Поскольку правительства, как правило, не останавливались на этом этапе, бумажные деньги обесценились. Распространенное заблуждение и эгоистичные интересы вынуждают законодательство выходить за разумные пределы. Лишь в нескольких случаях у общественности хватало честности и мужества повторить пройденный путь до того, как это привело к большому ущербу. В основном именно это отсутствие контроля не позволяет бумажным деньгам быть хорошим средством обращения.

Влияние закона на стоимость

Иногда говорят, что правительство никак не может повлиять на стоимость, но оно может сделать это многими способами. Безусловно, одним из наиболее примечательных является использование его монопольной власти над средством обмена, посредством чего он может при определенных условиях придать листу бумаги ценность золотой монеты. Таким образом, в то же время это затрагивает интересы почти каждого члена общества, повышая или понижая стоимость многих видов собственности и многих доходов.

ГЛАВА 47

СТАНДАРТ ОТСРОЧЕННЫХ ПЛАТЕЖЕЙ

§ I. ФУНКЦИЯ СТАНДАРТА

Определение стандарта

1. *Стандарт отсроченных платежей - это ценность, в которой по закону или контракту выражена сумма долга.* Кредитная сделка - это длительный обмен; одна сторона выполняет свою часть контракта, другая сторона обещает предоставить эквивалент позднее. Эквивалент может быть в любом виде товара; например, при бартере можно расстаться с лошадью при обещании получить корову позже; или с маленькой лошадью при обещании получить большую; или с отарой овец при обещании вернуть ее в конце года с частью прироста стада. Простым стандартом для выражения долга является вещь, взятая взаймы, например, лошадь, овца, пшеница, дом и т.д. Это предполагает использование договора аренды. Опять же, вещь, к которой относится стоимость долгов, может быть вещью, совершенно отличной от товаров, взятых взаймы, и с ростом денежной экономики и использованием процентного контракта деньги все чаще используются в качестве стандарта. Стороны выражают задолженность в стандартных единицах, установленных законом.

Расширение использования процентного контракта

2. *Важность стандарта отсроченных платежей возрастает с использованием денег и с увеличением суммы непогашенных долгов.* До тех пор, пока не будет развито использование денег, использование кредита будет трудным и ограниченным; это становится легким, когда стоимость всех вещей выражается в единицах общего средства обращения. Если бы весь бизнес велся за наличные, изменение стоимости денег не затронуло бы крупных интересов. Стоимость каждого доллара менялась бы в руках держателя, но на этом эффект прекратился бы. Но объем непогашенных долгов, выраженный в деньгах, сейчас многократно превышает общую стоимость средств обращения. Стоимость всех этих долгов изменяется в той же пропорции, что и стоимость стандартной денежной единицы; когда она удешевляется либо по закону, либо в результате увеличения предложения, кредитор, которому причитается тысяча долларов, теряет столько же, как если бы у него была тысяча металлических долларов, запертых в надежном сундуке.

Большие последствия денежных изменений

Непогашенную задолженность по контракту можно условно разделить на три класса: краткосрочные займы, рассчитанные менее чем на год; среднесрочные, рассчитанные от одного до пяти лет; долгосрочные, рассчитанные более чем на пять лет. Колебания редко бывают быстрыми и достаточно значительными, чтобы оказать существенное влияние на должников и кредиторов в случае краткосрочных займов. Результаты более значительны в случае долгосрочных займов, таких как национальные, государственные и городские долги, облигации корпораций, ипотечные кредиты, предоставляемые фермерами на их землю или владельцами городской недвижимости. Изменение стоимости денег затрагивает множество интересов. Когда, как в 1873-96 годах, покупательная способность денег возрастает (цены падают), выигрывают получатели фиксированного дохода. Когда, как в 1896-1903 годах, ценность денег падает, доходы от образовательных и благотворительных фондов, заработная

плата государственных чиновников и все фиксированные доходы теряют покупательную способность. Таким образом, в эпоху капитализма изменение стоимости денег так или иначе затрагивает почти каждого человека. В большинстве случаев перемены ускользают от внимания; люди не улавливают связи, которую промышленные изменения имеют с их собственными интересами. Однако в нескольких заметных случаях это изменение было революционным, как в период после открытия Америки, когда феодальные повинности стали выражаться в деньгах, а не в трудовых услугах. В наше время, когда масса долгов больше, чем когда-либо прежде, такие изменения, как те, которые последовали за открытием золота в Калифорнии или сокращением добычи золота между 1873 и 1890 годами, имеют самые серьезные экономические последствия.

Достоинства золота и серебра как эталонов

3. Наилучшие доступные стандарты отсрочки платежей — драгоценные металлы, золото и серебро — все еще несовершенны. Товар, который наиболее удобен в качестве стандарта отсроченных платежей, используется в качестве денег. Золото сегодня постоянно выражает ценность всех других вещей. Заемщики предпочитают выдавать кредиты в виде обычного средства обмена. Из привычки говорить обо всех вещах в денежном эквиваленте возникает ложная идея, что стоимость других вещей меняется, но стоимость золота всегда остается неизменной. Деньги не являются таким фиксированным объективным стандартом, как линейка для ног или гиря в фунте стерлингов. Стоимость золота основывается на оценках, сделанных людьми, и постоянно меняется в зависимости от условий. Достижение фиксированного объективного стандарта стоимости невозможно. Стоимость драгоценных металлов стабильна по сравнению с большинством товаров. Текущее поступление новых товаров сравнительно регулярное. На протяжении нескольких поколений добыча золота и серебра может не претерпевать радикальных изменений. На протяжении веков методы добычи не менялись. Однако недавние изобретения значительно изменили эти условия. Природа использования золота и серебра также такова, что спрос на них при обычных условиях наиболее стабилен. Драгоценные металлы изнашиваются лишь медленно; лишь часть годового объема производства используется в искусстве; следовательно, существует большой резервуар, в который постоянно впадает небольшой ручеек; существующие запасы в двадцать или тридцать раз превышают годовой объем производства. Однако стоимость стандартных металлов никогда не бывает достаточно стабильной, и иногда несколько факторов сочетаются, как в прошлом столетии, оказывая сильное и внезапное влияние на их стоимость.

Предлагаемые различные стандарты

Наслаждение

Жертва

Труд

Табличный стандарт

4. Были предложены различные идеалы стандарта отсроченных платежей — как возврат равного пользования, равных жертв, социальной целесообразности; и различные

стандарты — как рабочая сила, товары и табличный стандарт. Идеальный стандарт отсроченных платежей - это тот, который обеспечит справедливость между заемщиком и кредитором. Были высказаны различные мнения относительно того, что представляет собой справедливость в этом вопросе. Привлекательно предположение, что возвращаемая сумма должна представлять собой такое же количество удовольствия, как и при получении займа. Такой стандарт невозможно реализовать каким-либо общим образом, поскольку обстоятельства людей постоянно меняются. Обеспечить даже среднестатистическому человеку одинаковое удовольствие возможно лишь приблизительно. Те же товары не дают такого же удовольствия, когда условия изменились. Другое предположение заключается в том, что возвращаемые товары должны представлять собой ту же жертву, что и взятые займы. И здесь трудность заключается в отсутствии объективного стандарта. Чья жертва? Что касается кредитора, который может быть богатым, или заемщика, который может быть бедным? Некоторые предполагали, что условиям равной жертвы соответствовал трудовой стандарт, согласно которому на возвращенную сумму должно быть оплачено такое же количество рабочих дней, как и при получении кредита. Но какой труд следует взять на себя - труд кредитора, или труд заемщика, или труд кого-то еще? Труд обладает множеством различных качеств, которые можно точно сравнить только по их объективной ценности с точки зрения какого-то одного товара. Предполагалось, что идеал равного пользования будет реализован с помощью табличного стандарта, который состоит из ряда ведущих товаров в фиксированных пропорциях. Возвращаемых денег должно быть достаточно для покупки тех же товаров по истечении срока действия, что и при предоставлении кредита, и, таким образом, они могут быть большей или меньшей суммой, чем была взята займа. Хотя это, как иногда утверждается, не гарантирует равенства наслаждений, оно усредняет колебания цен на многие товары и, таким образом, предотвращает большие крайности. Этот стандарт был одобрен известными денежно-кредитными властями, но трудности его практического применения непомерно высоки.

Следует признать, что любой возможный конкретный стандарт отсрочки платежей иногда создает трудности для отдельных лиц. Наилучшие средние результаты в области правосудия и социального обеспечения будут получены при измерении задолженности в товарах, которые меняются наименее часто, наименее быстро и наименее непредсказуемым образом. Золото до сих пор доказывало, что оно достойно служить стандартом.

§ II. МЕЖДУНАРОДНЫЙ БИМЕТАЛЛИЗМ

Примеры колебаний цен

1. *Падение цен в 1873 году и в последующие годы привело к значительным изменениям в стандарте отсроченных платежей.* Денежные изменения, последовавшие за открытием Америки, были вызваны притоком в Европу большого количества серебра, отнятого силой у правителей коренных американцев и из богатых рудников. Таким образом, серебро, которое в то время по всей Европе было основным стандартом отсроченных платежей, значительно упало в цене. Это изменение облегчило все непогашенные обязательства, снизило денежную ренту крестьян и обычные трудовые повинности, где бы они ни появились, стали выражаться в денежной форме. К третьей четверти девятнадцатого века золото стало в Европе и Америке основным стандартом, хотя серебро все еще служило таковым в некоторых странах. Выпуск золота в 1849-57 годах вызвал самую большую денежную инфляцию, которая происходила с шестнадцатого века, аналогичным образом благоприятствуя классам должников. Замена

золота серебром в некоторых странах того времени, создав большой дополнительный рынок сбыта золота, помогла в некоторой степени сдержать падение его стоимости.

Недавнее резкое падение цен

Сокращение производства золота было изменением противоположного характера, вызвавшим падение цен и увеличившим бремя долгов. С 1873 по 1896 год наблюдался почти постоянный спад благосостояния сельскохозяйственных классов, отчасти из-за этого влияния денег, но отчасти из-за влияний, на которых здесь нельзя останавливаться, поскольку они не имели никакого отношения к денежному вопросу. Были жалобы, волнения и требования помощи со стороны многих заинтересованных сторон во Франции, Германии, Англии и Соединенных Штатах.

Определение битметаллизма

2. Решением проблемы был биметаллизм, использование двух металлов в качестве стандартных денег. Биметаллизм юридически завершен, когда оба металла допущены на монетные дворы для свободной чеканки монет в установленном весовом соотношении; он останавливается или хромает, когда один из металлов не чеканится свободно. Биметаллизм может быть разрешен законом, но фактически не работать. Как только юридическое соотношение значительно отличается от рыночной стоимости, на монетный двор фактически будет доставлен только один из металлов. Национальный биметаллизм ограничен одной страной, как это было в Соединенных Штатах до Гражданской войны или во Франции до 1867 года. Международный биметаллизм - это соглашение между несколькими странами об использовании двух металлов на одних и тех же условиях, единственным случаем в истории является случай Латинского союза, в который входили Франция, Италия, Швейцария и другие страны. Обсуждение международного биметаллизма в последние годы касалось предложения создать гораздо более крупную лигу государств, чем Латинский союз, охватывающую все ведущие страны.

Объект международного биметаллизма

3. Основной целью международного биметаллизма является предотвращение колебаний стандарта отсроченных платежей. Коммерческие сделки между странами, использующими золото, и странами, использующими серебро, имеют большой размах, и использование различных стандартов приводит ко многим трудностям. Колебания соотношения двух металлов вызывают большую неопределенность и убытки у отдельных трейдеров. Рост стоимости золота означал увеличение бремени государственных долгов стран, использующих серебро, которые получают свои доходы в серебре, но которые должны выплачивать свои долги, основную сумму и проценты, золотом.

Его теория

Теория биметаллизма заключается в том, что правительство может влиять на стоимость двух металлов с помощью принципа замещения. Металл, имеющий тенденцию дорожать, чеканиться не будет, другой будет чеканиться в больших количествах. Степень влияния, которое, таким образом, может быть оказано на стоимость двух металлов, зависит от размера резервуара металла, который дорожает. Когда все это выходит из обращения, закон о своде нормативных актов, разрешающий его чеканку, становится просто звучащей фразой. В таком

случае существует биметаллизм *де-юре*, но монометаллизм *де-факто*. Чем больше лига государств, тем больше вероятность того, что схема сработает. Экономическая теория биметаллизма была признана большинством экономистов абстрактно обоснованной, но политические трудности на пути к международным соглашениям велики и оказались непреодолимыми.

§ III. ДВИЖЕНИЕ ЗА БЕСПЛАТНОЕ СЕРЕБРО В АМЕРИКЕ

Условия, приводящие к спросу на свободное серебро

1. *Международный биметаллизм, несмотря на многие усилия, не получил распространения.* Это краткое предложение подводит итог истории движения с 1878 по 1892 год за создание лиги государств и соглашения о международном биметаллизме. Были проведены международные конференции, в которых приняли участие ведущие финансисты мира. Франция поначалу одобряла эту политику, и Соединенные Штаты всегда были первыми в ее защите, в то время как Англия в основном выступала против. Некоторые сторонники биметаллизма утверждали, что падение цен было вызвано не только экономическими факторами, но и денежным заговором, который повлиял на законодательство по введению и сохранению золотого стандарта. Это, конечно, решительно отрицалось. Верно, что коммерческие классы сочли золото формой денег, наиболее подходящей для крупного бизнеса, и, без сомнения, классовые интересы в какой-то мере затрагивали этот вопрос. Трудности класса должников в Америке были особенно велики из-за раздутой бумажной валюты с 1862 по 1879 год, что сделало наши условия совершенно ненормальными. В период спекуляций, последовавший за Гражданской войной, была накоплена огромная масса долгов. Надежды тысяч земледельцев, страдающих от падения цен, и класса крупных должников, требовавших помощи, были сосредоточены на успехе этого движения. Банковские и другие интересы крупного бизнеса в целом выступали против этого.

Цель движения за свободное серебро

2. *План сторонников свободного серебра состоял в том, чтобы легализовать национальный биметаллизм в Соединенных Штатах при соотношении золота и серебра, сильно отличающемся от рыночного.* Золото стало задолго до 1860 года настоящим стандартом нашей денежной системы, а после 1873 года это был единственный металл, допущенный к свободной чеканке. Серебро мало-помалу теряло покупательную способность по отношению к золоту, пока в 1873 году оно не стало стоить на одну шестнадцатую дороже унции за унцию, а в 1896 году - всего на одну тридцатую дороже золота. Следует признать, что способность серебра приобретать товары широкого потребления упала гораздо меньше, чем можно было бы предположить по изменению его соотношения к золоту, поскольку стоимость золота возросла в пересчете на большинство других товаров, а также на серебро. Тем не менее, предложение открыть монетные дворы для бесплатного серебра в соотношении шестнадцать к одному в 1896 году означало внезапное и заметное удешевление денег. Главной целью было облегчить бремя долгов, удешевив стандарт отсроченных платежей. Сначала это было движение должников, но для успеха ему нужно было заручиться поддержкой других широких слоев избирателей. И таким образом, в силу политической необходимости, но, несомненно, в значительной степени наивно, это переросло в более радикальную теорию о том, что заработная плата, благосостояние и процветание требуют увеличения денежной массы независимо от влияния на долги.

Теория свободного серебра

В своей крайней форме план свободного серебра был фиатной схемой, поскольку некоторые из его сторонников полагали, что простым принятием закона можно привести два металла в любое желаемое соотношение друг к другу. Но его наиболее умные и благородно мыслящие защитники (которых подвигло на его поддержку искреннее сочувствие и забота о попавших в беду земледельцах) полностью осознавали, что сила закона ограничена экономическими условиями. Крайние противники плана, игнорируя очевидный факт, что принятие металла в качестве стандартной денежной единицы является одним из важнейших рыночных условий, отрицали, что действия правительства могут каким-либо образом повлиять на стоимость. Большинство аргументов, представленных обеими сторонами в ходе политических кампаний, мало что подтверждали в пользу здоровой теории денег. Победа золотого стандарта в 1896 и 1900 годах, по-видимому, была обусловлена скорее вполне обоснованным опасением, что внезапное изменение денежного стандарта вызовет панику, чем глубоким пониманием вопроса.

Увеличение добычи золота

3. Увеличение добычи золота в настоящее время сдерживает падение цен. До 1890 года в течение ряда лет средняя добыча золота сокращалась, пока не достигла скудных ста миллионов в год. В то же время страны, недавно перешедшие на золотой стандарт, стремились обеспечить большие запасы для своих банков и общего обращения, и в результате эти огромные резервуары наполнились лучше, чем когда-либо прежде. После открытия новых золотодобывающих территорий в Южной Африке и на Клондайке годовая добыча золота стала больше, чем когда-либо, и на момент начала Южноафриканской войны в 1898 году была почти в три раза больше, чем десятью годами ранее. Нынешние методы добычи золота напоминают методы пятидесятилетней давности, как цивилизованная промышленность напоминает промышленность дикарей. Сложные механизмы заменили грубые инструменты, были внедрены химические процессы, и основной продукт является результатом регулярной и уверенной разработки глубоких шахт, а не случайных открытий на поверхности. Огромные массы мусора теперь можно перерабатывать с прибылью. Во многих частях мира имеются огромные залежи низкосортных руд, ранее бесполезных, которые можно экономично разрабатывать современными методами. По крайней мере, в течение жизни поколения мировые запасы золота, вероятно, будут оставаться большими, чем когда-либо прежде в истории, и цены на золото, вероятно, будут расти.

Рост цен - временное решение

Хотя в настоящее время никакие изменения не кажутся вероятными или возможными, сторонники бесплатного серебра были оправданы событиями против тех защитников золота, которые говорили, что количество денег не имеет ничего общего с ценами. Цены выросли по мере роста цен на золото. Сторонники свободного серебра получили то, что хотели, благодаря изменениям, на которые ни одна из сторон не может претендовать. Тем не менее, нынешняя ситуация неудовлетворительна и неразвита. Желателен стандарт, лучший, чем отдельный металл, более стабильный, чем отдельный товар, если его можно найти. Денежный вопрос

должен возникнуть снова и в новой форме в течение многих лет. Эта трудность не была окончательно решена; она лишь отложена.

ГЛАВА 48

БАНКОВСКОЕ ДЕЛО И КРЕДИТ

§ 1. ФУНКЦИИ БАНКА

Основная банковская функция

1. *Банк - это бизнес, доход которого получен главным образом от предоставления обещаний выплатить долг.* За последние три столетия банки претерпели множество изменений. Возникнув на углу улицы для обмена денег, они превратились в крупные учреждения многих форм и выполняющие множество функций. Определение кажется парадоксальным, но оно выражает то, что в современном понимании является существенной чертой банка: предоставление кредита. Деловому человеку необходим денежный резерв. Если бы не банки, каждый человек должен был бы хранить свой резерв в своей кассе. За исключением небольшой суммы, необходимой для текущих нужд, банк может хранить этот резерв более экономно, чем частные лица. У него есть преимущества крупного производства, аналогичные преимуществам крупной фабрики. Процесс предоставления кредита называется депозитом и скидкой. Она выросла из внесения реальных денег на ответственное хранение и предоставления заемщикам займы методом дисконтирования их банкнот. Теперь этот термин имеет несколько иное значение, поскольку продавец может получить депозит уже сегодня, не кладя никаких денег в банк. Он уговаривает банк дисконтировать его векселя или залоговое обеспечение и внести сумму на его счет в качестве депозита. Он становится вкладчиком, занимая, а не предоставляя банку кредит. Сумма находится под контролем заемщика; он может проверить ее, когда пожелает; но обычно он сохраняет определенный баланс на своем кредите. Выгода банка больше, чем обычные проценты, потому что он получает скидку на крупные суммы, оставшиеся в его распоряжении. Банк увеличивает свои средства также за счет привлечения депозитов от тех, кто не хочет брать займы.

Другие обычно выполняемые функции

2. *К функциям, не являющимся существенными для банковского дела, относятся обычные денежные ссуды, размен валюты, обмен в отдаленных пунктах, хранение в сейфе и выпуск банкнот.* Банки часто кредитуют обычным способом, позволяя заемщикам получать деньги сразу, но это не тот бизнес, который они предпочитают. Многие частные лица и корпорации, такие как благотворительные организации, колледжи, страховые компании, ссужают большие суммы своих собственных денег, не приобщаясь при этом ни в какой степени к специфическому характеру банковского дела. Обмен валюты (обмен монет разных стран) осуществляется банками, но также и многими другими учреждениями, не разделяющими основной банковский характер. Иностраннный и внутренний обмен - это выпуск и обналичивание "чеков" для денежных расчетов между удаленными пунктами. Большинство банков хорошо приспособлены для выполнения этой функции, но некоторые банки не берут на себя ее выполнение, и ее

выполняют также некоторые коммерческие организации, которые не являются банками. Безопасный депозит - это хранение вещей, подлежащих возврату, в идентичном виде, таких как столовое серебро, банкноты и бумаги. Банки в небольших городах иногда делают это бесплатно, иногда за небольшую плату; но в крупных городах депозитные хранилища, как правило, совершенно не связаны с банками. Даже эмиссия банкнот не является существенной для банковского дела; большинство банков в Соединенных Штатах не выпускают банкнот, другие выпускают очень мало. Все эти функции могут быть объединены под одним руководством, но важнейшей банковской функцией является внесение депозитов и предоставление скидок.

Источники доходов банков

3. Доход банков формируется за счет скидок, процентов на их собственный капитал, сборов за обмен и инкассацию, ренты с инвестиций и прибыли от предоставления займы их банкнот. Доход банков поступает из различных источников, в зависимости от размера сообщества и характера банков. В то время как в деревнях и небольших городах они выполняют ряд функций, в крупных городах они обычно специализируются в гораздо большей степени. Как и любое другое предприятие, банк должен начинать свою деятельность с некоторого оплаченного капитала в качестве гарантии кредита. Дополнительная безопасность обеспечивается ограниченной ответственностью акционеров за убытки пропорционально их капиталу. Ту же сумму денег можно было бы одолжить с меньшими трудностями и дешевле, не открывая банк, но, используя ее в качестве банковского капитала, часть ее можно одолжить, продолжая при этом привлекать денежные депозиты. Взимание платы с небольших клиентов за обмен валюты является источником дохода для некоторых банков, но во многих случаях эта услуга бесплатно предоставляется постоянным клиентам и становится значительным расходом. Банки редко инвестируют в недвижимость или другое физическое имущество; фактически, их обязанность - держаться подальше от обычных предприятий, но иногда они вынуждены брать за неоплаченные долги вещи, которые хранились в качестве обеспечения. Прибыль от банковских билетов временами была основным, возможно, единственным мотивом для основания банков; но сегодня это не так, когда право эмиссии так строго ограничено.

Продуктивные услуги банков

4. Банки являются производительными экономическими агентами, оказывающими важные промышленные услуги. Долгое время распространялись ложные представления о магической способности банков создавать богатство из ничего. Для многих банки - такая же загадка, как бумажные деньги. Их оппоненты иногда изображали их вампирами, жиреющими на крови промышленности. То, что они временами допускали злоупотребления, неоспоримо, но, как и о других экономических агентах, о них следует судить по их чистой эффективности. Банк - это инструмент, оказывающий услуги, аналогичные услугам денег. В некоторых целях деньги являются неудобным и дорогостоящим средством по сравнению с банками. Для перевода платежей из Нью-Йорка в Сан-Франциско или Гонконг деньги - это средневековое устройство. Деньги безопаснее доверить банку, чем надежному сундуку в собственном доме. Человек, который в наши дни отказался бы пользоваться услугами банков, изолировал бы себя экономически и вскоре оказался бы за бортом любого бизнеса, кроме самого мелкого. Он не мог обойтись без банков, как не мог обойтись без почты, телеграфа или телефона.

Банк как средство экономии труда

Сбор банками ссудных средств, немедленное предоставление их в распоряжение, сокращает накопление, ускоряет движение денег и создает центральный рынок между заемщиками и кредиторами для продажи кредитов. Не создавая большего физического богатства напрямую, это повышает эффективность использования богатства; это смазывает подшипники промышленного механизма. Упразднить банки означало бы уничтожить трудосберегающие механизмы. Между прочим, банки оказывают дополнительную услугу в развитии более совершенных методов ведения бизнеса в сообществе. Предоставляя кредиты активному бизнесу, банки постоянно выносят суждения о предоставляемом им обеспечении и о надежности предприятий, которые ищут поддержки. Они обеспечивают оперативность и точность в деловых отношениях.

Поскольку по своей общественной природе банки очень похожи на деньги, на них всегда смотрели как на объект большего надзора, чем на большинство частных предприятий, и правительство всегда осуществляло значительный контроль над ними, иногда во благо, иногда во зло.

§ II. ТИПИЧНЫЕ БАНКОВСКИЕ ДЕНЬГИ

Природа типичных банковских денег

1. *Типичные банковские деньги состоят из банкнот, выпущенных банками в кредит под их общие активы без специального регулирования законом.* Поскольку нет двух ведущих стран, имеющих совершенно одинаковую систему денежных знаков, тема является сложной. Поэтому хорошо бы начать с четкого представления о типичных банковских деньгах, нерегулируемых правительством. Такая форма банкноты - это та, с которой мало кто из ныне живущих в Соединенных Штатах имел какой-либо опыт, поскольку нынешние банкноты национального банка существенно отличаются от типичной формы. Типичные банкноты - это банкноты, выпущенные банками в качестве средства предоставления кредита. Заемщик, вместо того, чтобы получать кредитный баланс в банке, подлежащий проверке, получает банкноты, которые он передает другим лицам. Эти банкноты возвращаются для погашения банку-эмитенту, как только кто-либо пожелает обменять их на наличные деньги. Предел выпуска таких банкнот заключается в потребности сообщества в этой форме денег, и если они будут быстро погашены золотом по первому требованию, они никогда не смогут превысить эту сумму. Держатель векселя (при отсутствии специальных правил) имеет те же претензии к банку, что и вкладчик. Поскольку в интересах банка держать в обращении как можно больше банкнот, возникает соблазн злоупотребить правом эмиссии банкнот, которому многие банки поддались в период так называемого "банковского разгула" перед Гражданской войной.

Банкноты, рассматриваемые как коммерческие бумаги

2. *Некоторые рассматривают банковские билеты как форму коммерческого кредита.* Обычные банкноты не являются законным платежным средством, и каждый имеет законное право взять их или отказаться от них по своему усмотрению. Поэтому некоторые говорят, что эмиссия банкнот не представляет особой заботы для государства, что ее можно смело предоставить индивидуальным интересам. Говорят, что если человек мало верит в банкноту, он может отказаться принять ее. Но на самом деле каждый вынужден брать наличные деньги. Средний гражданин не может знать о кредитоспособности отдаленных банков и,

следовательно, не имеет такой же способности мудро судить при получении банковских билетов, какой он обладает при размещении депозитов в банке по соседству. Между банковскими банкнотами и обычными простыми векселями существуют и другие различия, характер которых практически общепризнан. Банкноты переходят без индоссамента и, таким образом, зависят только от кредита банка, в отличие от чеков, от кредита лица, от которого получены. Они не приносят держателю никаких процентов. Они предназначены для использования в качестве денег и используются именно так. Таким образом, по своей природе они приближаются к бумажным деньгам, и банки близки к осуществлению права чеканки монет.

Банкноты, рассматриваемые как форма политических денег

3. Другие считают, что банкноты почти идентичны государственным бумажным деньгам. Некоторые противники эмиссии банкнот заявляют, что это узурпация прерогатив правительства и что никакая власть, кроме суверенного государства, не должна выпускать деньги. Хотя многие в Америке сегодня придерживаются этой точки зрения, сравнение, вероятно, является ложным и натянутым. Стоимость обычных банкнот, в отличие от неконвертируемых бумажных денег, зависит от кредита банка, а не от их качества законного платежного средства и политической власти. Они должны быть погашены под страхом неплатежеспособности; государственные облигации в этом не нуждаются, и все же будут обращаться по номиналу, если их должным образом ограничить.

Хотя эти различия довольно резко отличают государственные бумажные деньги от типичных банкнот, следует отметить, что во многих случаях фактические выпуски банкнот были далеки от этой типичной формы. Во времена банковского дела "диких кошек" банкноты выпускались в избытке и падали ниже номинала, однако человек в западном сообществе, который осмеливался просить банк погасить банкноты наличными, вызывал не только неодобрение банка, но и осуждение общественности, которая считала, что такое требование ставит под угрозу бизнес. Погашение по первому требованию потребовало бы сокращения количества денег в обращении и вызвало бы падение цен. Инфляция банковской валюты продолжалась с результатами, почти идентичными результатам, последовавшим за чрезмерной эмиссией государственных бумажных денег. Не формальный закон, а общественное мнение сделало такие банкноты по сути политическими деньгами.

Политика государственного регулирования обращения банкнот

4. Общественный характер банковских денег привел ко многим формам государственного регулирования их выпуска. Таким образом, банкноты по своей экономической природе находятся на полпути между политическими деньгами и частными банкнотами, разделяя в чем-то характер каждого из них. Крайняя аналогия в любом направлении вводит в заблуждение. Большое социальное значение имеет надежность средств обращения. Для принятия решения о том, хороши эти деньги или плохи, должно потребоваться как можно меньше энергии и размышлений гражданина. Тем не менее, те, кто выступает против вмешательства государства в промышленность, заявляют, что если гражданам не предоставить самим заботиться о себе, то будет поощряться рост глупости; и они говорят, что для государства гарантировать качество банковских билетов не более важно, чем качество шерстяной ткани или сахара. Однако

немногие придерживаются столь крайней точки зрения, и обычно считается, что функцией государства является обеспечение в большей или меньшей степени качества денег, находящихся в обращении. Таким образом, фактические банкноты ведущих стран бывают самых разных разновидностей. Канадские банкноты являются наиболее типичными банкнотами, выпускаемыми в настоящее время; далее следуют банкноты Германии, в то время как банкноты Соединенных Штатов имеют мало общего с типичными.

§ III. БАНКИ СОЕДИНЕННЫХ ШТАТОВ СЕГОДНЯ

Формы деятельности банков в Соединенных Штатах

1. *В Соединенных Штатах существует три формы банков: частные, государственные и национальные.* Любой человек с небольшим капиталом может стать частным банкиром. Почти в каждом городе есть "посредники", а некоторые из крупных финансовых домов являются частными банками. Но закон не позволит этому зайти слишком далеко. Некоторые штаты не разрешают мужчине вывешивать табличку, объявляющую себя банкиром, если он не соблюдает определенные банковские законы. В некоторых штатах даже частные банки подвергаются той же проверке, что и банки штатов, и обязаны представлять те же отчеты государственным должностным лицам. Государственные банки - это банки, организованные в соответствии со специальными законами штата о банковской деятельности. Они обычно подвергаются проверке уполномоченными государственных банков, должны составлять регулярные отчеты и обязаны соблюдать определенные правила в отношении своих резервов, ставок и инвестиций. В любом случае они не выпускают банкноты, потому что национальные законы теперь облагают банкноты государственных банков таким высоким налогом, что они убыточны. Национальные банки, крупнейшая и наиболее важная часть нашей банковской системы, были санкционированы законом в 1863 году, во время Гражданской войны. Они подвергаются более строгому регулированию и проверке, чем другие банки, и такое регулирование, возможно, является для них преимуществом, поскольку укрепляет доверие общественности к их стабильности. Однако это регулирование не страхует вкладчиков от убытков, поскольку некоторые национальные банки ежегодно терпят крах. Они могут быть организованы с капиталом в двадцать пять тысяч долларов в городах с населением менее трех тысяч человек, с капиталом в пятьдесят тысяч долларов в городах с населением менее шести тысяч, с капиталом в сто тысяч долларов в городах с населением менее пятидесяти тысяч и с капиталом в двести тысяч долларов в более крупных городах.

Природа наших национальных банкнот

2. *Банкноты нашего национального банка не имеют существенных отличий от обычных банковских денег.* Единственной заметной особенностью национальных банков Соединенных Штатов по сравнению с банками других стран является их способ выпуска банкнот. Они выполняют все другие функции банков, важные и необязательные, и выполняют их хорошо, но выпуск банкнот для них необязателен, а некоторые из них вообще не выпускают никаких банкнот. Юридическим условием их выпуска является то, что облигации Соединенных Штатов должны быть приобретены на открытом рынке и депонированы у казначейства Соединенных Штатов. До 1900 года банкноты могли быть выпущены только на девять десятых процентов от стоимости депонированных облигаций; но теперь они могут быть выпущены в размере

номинальной стоимости облигаций. Банкноты, обеспеченные стоимостью облигаций, зависят от кредита правительства, а не от кредита банка. Эти банкноты не отправляются немедленно обратно для погашения банкам, их выпустившим, как это делается с обычными банкнотами. Они могут циркулировать за тысячи миль от банка, который их выпустил, и в течение многих лет после того, как этот банк прекратил свою деятельность. Они не являются "эластичной валютой", которая увеличивается или уменьшается в зависимости от потребностей бизнеса. Изменения в их размере зависят от шансов банков заработать больше или меньше таким способом, чем при любом другом использовании своего капитала, а это, в свою очередь, в значительной степени зависит от цены облигаций и от процентной ставки, которую они несут. С 1864 по 1870 год на этом источнике сколачивались состояния, но в последние годы было мало возможностей извлечь выгоду из выпуска банкнот. Наши нынешние выпуски банкнот не имеют логической основы и никого полностью не удовлетворяют. Они не имеют значения ни для банка, которому они приносят мало прибыли или вообще не приносят ее, ни для общества, которому они оказывают услугу, одинаково хорошо выполняемую серебряными сертификатами, долларовыми банкнотами или монетами.

Предлагаемые реформы системы денежных знаков

С 1896 года наряду с обсуждением валюты идет активное обсуждение банковской системы. Эти две проблемы настолько тесно связаны, что изменение в одной предполагает корректировку другой. Один крайний план состоит в том, чтобы полностью отменить банкноты и заменить их дополнительными выпусками зеленых; другой крайний план состоит в том, чтобы разрешить выпуск почти обычных банкнот. Модификация канадской банковской системы, имеющая большие достоинства, используется для имитации. В Конгресс неоднократно вносились законопроекты, разрешающие создание общего гарантийного фонда, с помощью которого можно было бы погашать векселя обанкротившихся банков, и в то же время разрешающие филиалы банков, таких как в Канаде. Общественное мнение, однако, никогда особо не одобряло этот план, и существует большая вероятность принятия законопроекта, предусматривающего экстренные выплаты во время финансового кризиса, после того, как план был реализован в Германии.

Банковское регулирование как защитная мера

Практический мир пришел к выводу, что контроль за банковской деятельностью является важной обязанностью правительства. Различные банковские системы ведущих стран воплощают различные планы с одной целью - адекватного контроля за банковской деятельностью в интересах общества. Считается, что государственный контроль за денежными знаками имеет ту же природу, что и фабричная инспекция, то есть является защитной мерой. Когда на карту поставлены общественные интересы и частные вступают с ними в конфликт, правительство действует, запрещая одному гражданину причинять вред и защищая других граждан от травм.

ГЛАВА 49

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ В ЕГО ОТНОШЕНИИ К СТОИМОСТИ

§ 1. ЦЕЛИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Налогообложение определено

1. Обеспечение расходов организованного правительства является основной целью налогообложения. Налогообложение может быть определено как изъятие правительством частной собственности для общественных нужд. Это подразумевает определенную степень принуждения. Когда национальное правительство принимает десять миллионов долларов в доверительное управление для Института Карнеги, это не является налогообложением, хотя богатство передается для общественных нужд. Последствия налогообложения пронизывают все сферы промышленности, но здесь они будут обсуждаться только в связи со стоимостью товаров и распределением доходов. Посредством налогообложения правительство вмешивается в свободный выбор индивида и в безличные экономические силы. Оно расходует доход иными способами, чем те, которые были бы выбраны самим индивидом.

Налогообложение для государственной обороны

Основная цель налогообложения - общественная защита. Война часто подталкивает мужчин к более тесным социальным отношениям. Общественная защита требует жертв со стороны семьи и отдельного человека. Семейных или патриархальных сообществах все имеют общий доход и объединяются для общей защиты, но самосохранение вынуждает такие маленькие сообщества формировать более крупное и сильное государство для общей защиты. Личная служба в полевых условиях уступает место денежным налогам, что позволяет обеспечить более регулярную, непрерывную и совершенную организацию вооруженных сил.

Для сохранения внутреннего порядка

Далее следует необходимость гражданского правительства для обеспечения внутреннего спокойствия. По мере роста политического единства граждане все реже нуждаются в защите от иностранных врагов и все чаще, относительно, нуждаются в защите от агрессии некоторых своих соотечественников. Для сохранения внутреннего порядка требуются полиция, суды и другие учреждения. Идеал анархиста обойтись без правительства нигде не реализуется. Везде должно быть правительство для сохранения мира и защиты собственности. К сожалению, эта потребность возрастает с ростом плотности населения. Преступность возрастает, когда мужчины скапливаются в больших городах. Для поддержания и функционирования социального механизма требуются постоянно растущие ресурсы. Суды, которые разрешают споры между мужчинами и толкуют их контракты, являются учреждениями мира, заменяющими физические состязания. Многие другие государственные расходы имеют тенденцию к увеличению, например, расходы на законодательные органы, общественные здания, статистические исследования, печатание государственных документов. Благодаря этим счетам правительство в наше время становится все более дорогостоящим институтом.

Развитие общественных потребностей; социальное и производственное благосостояние

2. Повышение социального и производственного благосостояния общества стало важной целью налогообложения. Некоторые функции правительства, менее важные, чем только что

упомянутые основные, по-видимому, естественным образом вырастают из них. В демократическом обществе народное образование является одним из необходимых условий хорошего управления, поскольку, по-видимому, внутренний порядок невозможен в демократическом государстве без разумных граждан. Шаг за шагом функции правительства расширяются. Некоторые промышленные функции выполняются правительством в связи с первоочередными потребностями. Маяки необходимы для управления военно-морским флотом, но они также служат для управления торговым флотом и оказания помощи промышленности. Почта была создана как агент политического и военного правительства для связи правителя с аванпостами (на что указывает название *post*), но почтовая служба выросла в каждой стране и превратилась в крупное промышленное и социальное учреждение. Консульская служба, начавшаяся с политической необходимости содержать официальных представителей в зарубежных странах, превратилась в крупное экономическое учреждение. Консулы - это коммерческие путешественники, продвигающие торговые интересы своих стран во всех частях земного шара. В последнее время эти социальные и промышленные функции расширяются. Поскольку национальные и местные органы власти все активнее участвуют в промышленности, они обычно предъявляют более высокие требования в форме налогообложения.

Сфера деятельности государства расширяется

Именно на границе между первичной и вторичной целями налогообложения продолжается борьба за надлежащие функции правительства. Если они должны остановиться, не доходя до крайности социализма, где должна быть проведена черта? В последнее время наметилось движение к большей активности правительства; таким образом, все больше потребностей людей удовлетворяется при посредничестве государства. Тот факт, что из года в год все большая сумма изымается в результате налогообложения и расходуется на благо гражданина, является фактом, который здесь может быть признан без обсуждения. Платная дорога становится дорогой общего пользования, платный мост становится бесплатным, налоги увеличивают финансирование школ, передовых исследований и технической подготовки. В нашей стране Закон Моррилла предоставил огромное богатство научным и техническим школам. Государственные университеты, несмотря на большое противодействие, стали во многих штатах Союза доминирующей образовательной силой. Более того, налогообложение часто используется не просто как средство увеличения доходов, но и для того, чтобы препятствовать одному виду промышленности и поощрять другой. Одна отрасль ослабевает или умирает под растущим бременем, другая набирает силу за счет введения льгот и поощрений. Значительная доля этого "защитного законодательства" осуществляется под видом налогообложения.

Государство как потребительское благо и как средство производства

3. Смещение границ действия государства и соответствующие изменения в весе налогообложения постоянно влияют на стоимость и доходы. Общество в целом состоит из множества промышленных групп. Правительство - крупнейшая из них, собирающая и расходующая больше, чем любой отдельный человек или корпорация. Правительство в одном аспекте является потребительским товаром. В обмен на коллективные издержки люди коллективно получают удовольствие от социальной организации, что резко контрастирует с неопределенными связями и опасностями первобытных сообществ. Но правительство становится также способом социальных инвестиций, косвенным агентом, производственным

предприятием. Богатство, применяемое через него, обеспечивает больший продукт, чем это возможно при индивидуальных действиях. Правительство может содержать маяки более экономично, чем частные лица могли бы обеспечить их сохранность иным способом.

Распределение затрат

Но когда правительство берет на себя эти различные задачи, расходы неравномерно ложатся на плечи отдельных лиц и по-разному влияют на их доходы. Когда бесплатные школы заменяют частные, закон обязывает каждого вносить свой вклад в образование. Многим людям безразлично, платят ли они за обучение или налоги, но богатый холостяк иногда ворчит, когда вынужден помогать в обучении семье поденщика из двенадцати человек. Средний результат может быть правильным, но отдельные люди отклоняются от среднего и, таким образом, постоянно имеют мотив для попыток изменить пределы действий правительства. К счастью, на предмет не всегда смотрят эгоистичными глазами. Этическая и патриотическая мысль заключается не в том, "Как это повлияет на мои интересы?" а в том, "Как это повлияет на общие интересы?" Но поскольку вопрос ценности всегда затрагивается, мужчины обычно выступают за или против той или иной меры налогообложения в зависимости от того, влияет ли она на их собственный доход. Таким образом, налогообложение неизбежно является экономическим вопросом.

§ II. ФОРМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Различные формы налогов

О доходах

О собственности

О расходах

По делу

1. *Налоги обычно представляют собой часть, взимаемую с дохода, получаемого от труда или от богатства.* В редких случаях может быть изъято больше, чем чистый доход от богатства, но цель налогообложения в целом состоит в том, чтобы использовать только часть дохода для общественных нужд. Поскольку экономический доход имеет много источников, он может быть перехвачен в самых разных точках, и налогообложение может принимать различные формы. Во-первых, частный доход может быть обложен налогом на прибыль. Это самое простое на первый взгляд, но административные трудности, связанные с подоходным налогом, велики на практике. Нелегко определить денежную стоимость различных источников наслаждения, которые становятся достоянием человека в течение года, включая, как того требует идеал, наряду с материальными нематериальные удовольствия. Вторая форма - это налог на имущество пропорционально стоимости. Поскольку стоимость материального богатства представляет собой капитализацию арендной платы по преобладающей процентной ставке, налог на имущество, поскольку он применяется к материальному богатству, должен составлять примерно равную долю доходов. Если бы он был точно оценен, это было бы в некоторых отношениях лучше, чем налог на фактическую ренту, поскольку он распространяется на предполагаемую, или спекулятивную, ренту. Третья форма налога - это налог на потребление, или расходы. Это всего лишь еще один способ нападения на доход, поскольку в долгосрочной

перспективе доход расходуется не всегда тем человеком, который его заработал, а кем-то другим, и, таким образом, он достигается за счет налога на расходы. Основными налогами на потребление в Соединенных Штатах являются тарифные пошлины и внутренние доходы национального правительства. Во время войны внутренние доходы в Соединенных Штатах распространяются на множество статей, но обычно они ограничены (за незначительными исключениями) спиртными напитками и табаком. Четвертая форма налога - это налог на отдельные отраслевые учреждения; это налоги на бизнес, лицензии, налоги на инвестиции в бизнес, корпоративные налоги и т.д. Это бремя распределено и в конечном итоге зависит от некоторого дохода, который не всегда можно точно определить. Существующие налоговые системы сочетают в себе большое разнообразие этих форм, вычитая множество мелких долей из дохода каждого гражданина способами, о которых он и не подозревал.

Изменения в налогообложении и капитализации

2. Непосредственным следствием изменения формы налогообложения является изменение рыночной стоимости товаров. Если новый налог уменьшает чистую ренту любого производственного агента, он также снижает его стоимость, которая является всего лишь капитализацией его чистой ренты. Если снять налоги с фабрик и обложить их арендной платой с ферм, фабрики вырастут, а сельскохозяйственная земля упадет в цене. Немедленное изменение стоимости намного превышает ежегодный налог, поскольку, если из годовой арендной платы за ферму постоянно будут взиматься пять долларов, из ее продажной стоимости сразу же будет изъято почти сто долларов.

Налоги учитываются предприятиями как часть себестоимости продукции всякий раз, когда условия конкуренции и замещения позволяют это сделать. В таком случае продукты дорожают, и большая часть налогов ложится на плечи потребителей. Во время Гражданской войны повышение налога на виски повысило его отпускную цену, и винокурни, владевшие акциями, с которых уже был уплачен меньший налог, получили прибыль в миллионы долларов. Когда недавно в Англии был повышен налог на чай, все дилеры, которые накопили запасы до вступления закона в силу, оказались в выигрыше. Каждое изменение в налогообложении неизбежно затрагивает, благоприятно или неблагоприятно, многие интересы. Возможность предвидеть изменение налогового законодательства или получить от лиц, находящихся у власти, информацию о предлагаемых изменениях делает возможными спекуляции и прибыльной политической коррупцию.

Изменение и сфера применения налогообложения

3. После каждого изменения налогообложения конкуренция между участниками сделок продолжается, и в результате достигается новое равновесие цен. Гражданин, который платит налог в государственную казну, не всегда является тем, чей доход сокращается в долгосрочной перспективе. В большинстве случаев окончательное и регулярное налоговое бремя распределяется на ряд доходов. Передача бремени называется переносом налога; местоположение окончательного бремени называется распространенностью налога. Законодатель не может точно сказать, на что упадет вес. Принципы ценности дают некоторые рекомендации при проведении расследования, но за работой принципа трудно уследить. Несомненно, что новый налог, как в плане его сбора, так и в плане расходов, приобретает новое влияние в промышленности. Некоторые профессии становятся более привлекательными, другие - менее. Одни места становятся более, другие - менее привлекательными для

проживания. Таким образом, стоимость недвижимости колеблется, инвестиции становятся более или менее прибыльными, рыночная цена акций корпораций растет и падает. Скорость адаптации сильно варьируется в разных условиях. Приток и отток рабочей силы и капитала происходят более или менее быстрыми темпами в различных отраслях.

Пострадали многие личные доходы

Тот факт, что изменение налогообложения является тревожным фактором роста цен, не следует считать незначительным только потому, что "в конце концов все становится на свои места". Каждое изменение в налогообложении является элементом неопределенности в бизнесе и увеличивает состояние одних людей за счет других. Следовательно, никакие значительные изменения не должны вноситься без веских причин в их пользу. Старые налоги обладают преимуществом стабильности, но во многих случаях они вышли из гармонии с условиями производства. Таким образом, хотя время от времени возникает реальная необходимость в реформе налоговой системы, ее не следует проводить без признания многочисленных и сложных связанных с ней интересов.

§ III. ПРИНЦИПЫ И ПРАКТИКА

Предлагаемые различные стандарты правосудия

1. Налогообложение должно быть скорректировано с учетом общих социальных интересов. Было предложено множество стандартов для измерения распределения налогового бремени, таких как выгода, равенство и возможности. Каждый из этих терминов допускает различные толкования, которые время от времени менялись. Очевидно, что выгоду, получаемую любым гражданином от большинства государственных услуг, невозможно точно измерить. Стандарт равенства не может применяться в каком-либо буквальном смысле к сильным и слабым, к богатым и бедным. Однако равенство можно интерпретировать применительно не к объективным благам, а к психическим жертвам, причиняемым налогообложением. Таким образом, способность бывает многих видов и может пониматься по-разному. Некоторые считают, что способность нести налогообложение "точно пропорциональна денежному доходу"; другие считают, что она увеличивается более высокими темпами, чем денежный доход, и поэтому выступают за прогрессивное налогообложение, то есть за более высокие ставки для больших доходов.

Социальное обеспечение как цель

Конфликтующие интересы классов в каждый период в какой-то степени смягчаются общественным сознанием, и налоги корректируются в соответствии с расплывчатым идеалом социального обеспечения. Социальная целесообразность, в более или менее широком понимании, определяет, кто должен облагаться налогом и что даст наилучшие социальные результаты. Освобождения от налогов в феодальные времена были велики и, с нашей точки зрения, несправедливы, поскольку именно высшие классы спасались бегством, в то время как крестьяне несли все бремя. Землевладельцы и дворянство, которые, как предполагалось, выполняли важные социальные функции, часто перерастали свою полезность. Сегодня в большинстве штатов льготы предоставляются на либеральной основе для определенных целей и некоторым классам граждан; образовательным, религиозным и благотворительным

учреждениям; домам священников и служителей церкви; усадьбам, купленным на пенсионные деньги, и т.д. Только Калифорния из всех штатов Союза продолжала до 1903 года облагать налогом церкви и частные школы. Социальные интересы требуют, чтобы налоги были эластичными и производительными, чтобы потребности правительства были в полной мере обеспечены. Согласование этих потребностей в налоговом законодательстве требует высокой степени мудрости, дальновидности и добросовестности как со стороны законодателя, так и со стороны гражданина. Нельзя установить жестких правил распределения налогов. Решение должно приниматься в каждом поколении общественным мнением, руководствуясь общественной совестью.

Принципы администрирования

2. Администрирование налогообложения должно быть экономичным, определенным и единообразным. Какие бы налоги ни были введены, будь то на имущество или доходы, будь то пропорциональные или прогрессивные ставки, их справедливость и целесообразность во многом зависят от их администрирования. Принципы и практика в этом, как и в большинстве других дел, могут сильно отличаться. Некоторые законы легче и экономичнее исполняются, чем другие. Время получения должно быть максимально удобным для гражданина, а способ оплаты - максимально простым. Что касается времени, способа оплаты и суммы, желательна максимальная определенность. Переменное налогообложение, зависящее от личной прихоти и фаворитизма, является деспотизмом. Прежде всего, исполнение закона должно быть единообразным и беспристрастным, однако на практике от этого принципа чаще всего отступают. Исчисление налогов должно быть доверено людям с ошибочными суждениями, несовершенными знаниями и эгоистичными интересами. Сегодня оценщик так же близок к деспоту, как и любой представитель народного правительства. Нередко именно людям, неспособным зарабатывать два доллара в день в каком-либо частном бизнесе, дается право выносить суждения о стоимости собственности на миллионы долларов. В сложившихся обстоятельствах следует ожидать бед, и они случаются. Мелкий собственник часто оказывается раздавленным неравной оценкой, в то время как крупный собственник легко отделяется. Политическим друзьям оказывают предпочтение, политических врагов заставляют страдать. Женщина почти везде платит больше своей справедливой доли налогов, и сторонники избирательного права женщин не преминули привести этот факт в качестве аргумента в свою пользу, хотя положение женщин в этом вопросе немногим больше, чем у любого мужчины, не имеющего особого политического влияния.

Важность налогообложения как общественного вопроса

3. Связь налогообложения с доходами частных лиц делает его одним из важнейших общественных вопросов современности. Обсуждение налогообложения сопровождало рост свободного правления в Англии и Америке со времен Великой хартии вольностей. Контроль над государственным кошельком часто становился причиной конфликта между монархом и народом. Налогообложение было ведущим вопросом Американской революции. Таким образом, хотя нельзя сказать, что этот вопрос не имел большого значения в прошлом, верно и то, что в нашей собственной национальной истории с момента принятия Конституции налогообложение мало обсуждалось, за исключением одного аспекта тарифа. Конституционные и политические вопросы, права штатов и вопрос о рабстве долгое время привлекали внимание граждан и законодателей. Но с возросшим интересом общественности к

экономическим проблемам налогообложение привлекает и, несомненно, привлечет в ближайшие несколько лет все большее внимание в местной политике, политике содружества и национальной политике в целом.

ГЛАВА 50

ОБЩАЯ ТЕОРИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

§ I. МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ КАК СЛУЧАЙ ОБМЕНА

Мотив личной выгоды во внешней торговле

1. *Международная торговля представляет собой обмен между отдельными людьми и преследует ту же цель, что и другой обмен товарами.* Термин "международная торговля" не следует неправильно понимать как означающий, что в ней участвуют нации, а не отдельные лица. Международная торговля отличается от внутренней только тем фактом, что участниками являются граждане разных суверенных государств. Обмены между мужчинами в одной деревне, между жителями соседних деревень и между жителями разных стран продиктованы, по сути, одним и тем же экономическим мотивом — желанием увеличить способность товаров удовлетворять потребности. В каждом таком случае выигрывают обе стороны или думают, что выигрывают. В международной торговле вероятность ошибки такая же, как и во внутренней, но не больше. В рамках одной сделки во внутренней или внешней торговле одна сторона может быть обманута, но продолжение торговых отношений зависит от сохранения выгод. Некогда общепринятая максима о том, что выигрыш одного в торговле — это проигрыш другого, сейчас редко применяется, за исключением международной торговли. Отправной точкой для рассмотрения этого вопроса является следующее положение: внешняя торговля осуществляется отдельными лицами ради личной выгоды с теми же мотивами и ради тех же выгод, что и в других видах торговли.

Естественные различия, влияющие на внешнюю торговлю

Политические границы и торговля

2. *По мере роста торговли соответственно увеличивалось территориальное разделение труда.* Хотя экономические мотивы оказывали влияние на политические дела и помогали определять политические группировки и границы современных наций, сегодня нет очень близкого соответствия между политическими и экономическими границами. Как промышленные, так и политические условия менялись так быстро, что линии часто имели тенденцию скорее расходиться, чем согласовываться. Обычно две части нации обмениваются гораздо меньшим, чем две части совершенно разных наций. Большое территориальное разделение промышленности определяется в первую очередь различиями в климате, почве и природных ресурсах. Таким образом, торговля легко возникает между севером и югом, между теплым и холодным климатом, между новыми странами и старыми, между малонаселенными и густонаселенными регионами. Внешняя торговля с дальними странами стара, как история. Во времена средневековья предметами роскоши умеренного пояса были в основном изделия, произведенные в тропиках. Политическое деление обычно не было достаточно большим, чтобы

охватить самые разнообразные почвы и климат, Римская империя была исключением, резко контрастирующим со сравнительно небольшими политическими единицами Средневековья. До появления современных методов передвижения такое большое свободное федеративное государство, как наша республика, было невозможно. Поскольку в последние столетия сформировались крупные политические единицы, возник вопрос, должна ли политическая граница быть одновременно экономической границей, обозначающей пределы торговли? Прочный конституционный союз американских штатов возник из-за трудностей в области торговли. Немецкий Цольферайн, предшественник современной Германской империи, имел аналогичное происхождение. Австралийская федерация, созданная за последние несколько лет, выросла из необходимости корректировки тарифов и тарифных границ. Эти более крупные политические единицы, обладающие столь разнообразными ресурсами, могут в большей степени, но никогда полностью, стать независимыми от остального мира, если захотят.

Различия в культуре и промышленности

Территориальное разделение торговли определяется, во-вторых, различиями в накоплении богатства, в развитии капитала, изобретений и организации, в степени интеллекта рабочих и в уровне цивилизации. Предметом обсуждения в экономических трактатах по международной торговле является главным образом торговля, обусловленная этой второй группой причин и осуществляемая между старыми и новыми странами примерно на одной широте.

Сравнительные затраты между отдельными работниками

3. Доктрина сравнительных издержек заключается в том, что относительные, а не абсолютные преимущества производства определяют для страны выгоды международной торговли. Вопрос о свободной торговле в любой стране заключается в том, отвечает ли ее интересам в целом разрешение торговли между ее гражданами и гражданами других стран. Вопрос представляется особенно сложным, когда обе страны располагают природными ресурсами примерно одинакового характера (например, железом и углем в случае Англии и Америки) и, следовательно, где обе могут производить товары, подлежащие обмену. Спрашивается, если американский труд может производить столько же железа в день, сколько английский, — или даже больше, — разве не глупо и расточительно не производить это богатство? Теперь точно такой же случай представлен в простых обменах по соседству. Торговец может вести свои бухгалтерские книги лучше, чем бухгалтер, которого он нанимает. Владелец может быть в состоянии подмести магазин лучше, чем это делает дешевка. Плотник может выращивать овощи лучше, чем садовник, у которого он покупает, и все же торговец и плотник не бросают свою более высокооплачиваемую работу и не обращаются к клеркам или выращиванию овощей.

Как между сообществами, отличающимися преимуществами

Часто бывает так, что обе страны технически могут производить оба товара, которыми обмениваются на международном уровне. Часто может случиться так, что одна из двух стран имеет преимущество в количестве жертв и усилий в отношении обоих товаров; но если преимущество в одном товаре больше, чем в другом, иностранцы, подобно низкооплачиваемому клерку, будут готовы к обмену в соотношении, которое сделает выгодным специализироваться на продукте, в котором заключается большее превосходство. Следовательно, не преимущество в отношении отдельного продукта, которым пользуется одна

страна по сравнению с другой, является наиболее важным при определении того, производить ли его дома или обменять, а сравнительные преимущества, которыми пользуются при производстве двух рассматриваемых товаров.

Примеры сравнительных затрат

Следует помнить, что сравнительная стоимость в том смысле, в каком она используется здесь, относится к затратам усилий, а не к денежным затратам, — пункт, по которому часто возникает путаница. Денежная стоимость определенного продукта часто выше в новой стране, потому что заработная плата высока, а заработная плата высока только потому, что психические затраты низки, то есть потому, что рабочая сила может производить так много. Во время великих открытий золота в 1849-50 годах цены на товары в Калифорнии были намного выше, чем на Востоке, и намного выше в Австралии, чем в Европе. Дневной труд, несомненно, произвел бы в Австралии и Калифорнии столько же продовольствия, сколько в Новой Англии и Норвегии, но при этом добывалось гораздо больше золота. Следовательно, масло и сыр отправлялись длинными маршрутами из Норвегии в Австралию и из Новой Англии вокруг мыса Горн в Калифорнию для обмена на золото. Один из постоянных аргументов против внешней торговли основан на идее, что страна не может с прибылью импортировать товары, если только она не находится в абсолютном невыгодном положении при их производстве. Заявлено, что, поскольку наша страна может производить эти товары "так же хорошо", как и зарубежные страны (имеется в виду, затрачивая всего несколько дней труда), на каждую импортируемую единицу приходится убыток.

Выбор наиболее высокооплачиваемых отраслей

4. Уравнение международного обмена - это такая корректировка цен, которая приводит к выравниванию импорта и экспорта страны. Превосходство новой страны над старой не одинаково велико во всех отраслях промышленности. Почти наверняка оно наиболее заметно на тех предприятиях, где используются природные ресурсы. Чтобы конкурировать со старой страной в менее благоприятных отраслях, капитал и рабочая сила в новой вынуждены брать более низкую ставку, чем они могут заработать в более благоприятных. Таким образом, без какого-либо государственного надзора, а просто благодаря выбору предпринимателей, стремящихся наилучшим образом вложить капитал, развиваются отрасли, в которых страна либо наиболее заметно превосходит, либо наименее уступает своим соседям.

Если бы производительная энергия людей обменивалась между отраслями промышленности и между странами с совершенной готовностью, повсюду было бы достигнуто совершенное равновесие преимуществ. В каждой стране, в каждой профессии труд и капитал данного качества и количества получали бы одинаковое вознаграждение. Но обмен трудом и капиталом между странами никогда не обходится без трений. Адам Смит сказал, что "из всех видов багажа человека труднее всего перевозить". Более высокая заработная плата в новой стране достаточна для постоянного привлечения из старых стран части их предложения рабочей силы; более высокая норма процента в новых странах привлекает постоянный приток капитала; и все же, несмотря на то, что эти силы работают в направлении выравнивания, неравенство может сохраняться и под действием других факторов даже увеличиваться с течением лет.

Сохранение различий

Таким образом, рабочие, предприниматели и инвесторы в одной стране находятся в положении более или менее устойчивого преимущества по сравнению с другими странами. Иногда говорят, что это преимущество является "монополией", которой они или страна в целом пользуются; но в отсутствие каких-либо договорных ограничений конкуренции это неправильное использование термина "монополия". Такое различие в степени нехватки агентов на разных территориях не характерно для стран в целом. Различия такого же характера существуют между Северными и Южными штатами Американского союза, сохраняются десятилетиями между Восточными и западными штатами и обнаруживаются даже между соседними округами. Различия между двумя странами, однако, вероятно, будут более заметными, поскольку циркуляция факторов внутри страны настолько активна, что допустимо говорить в широком смысле о преобладающих национальных ставках заработной платы и процентов.

Определяется соотношение международного спроса

Каждый обмен товарами между странами осуществляется в соотношении, которое отражает или выражает эту постоянную разницу в сравнительных издержках. Импорт в предпочитаемую страну обычно представляет собой результат использования большего количества единиц труда данного класса, чем соответствующий экспорт. Соотношение, которое выражает неравенство преимуществ производственных факторов, называется "уравнением международного спроса". Это не означает, что денежная стоимость импорта превышает стоимость экспорта, или наоборот. Напротив, само уравнение воплощает принцип международной торговли, согласно которому "в долгосрочной перспективе" или "в среднем" импорт и экспорт должны быть равны по стоимости (*т.е.*, уравнение спроса). Это подводит нас к теории иностранных обменов, которая необходима для понимания этой особенности международной торговли.

§ II. ТЕОРИЯ ИНОСТРАННЫХ ОБМЕНОВ ДЕНЕГ

Назначение иностранной валюты

Курс иностранной валюты

1. *Обмен денег в иностранной валюте - это покупка и продажа права на получение металла определенного вида и веса в указанное время и в определенном месте.* Обменный номинал - это количество единиц стандартной монеты одной страны, которые содержат такое же количество чистого золота (или серебра), как и стандартная монета другой страны. Обычно за основу в таблицах, выражающих соотношение золота в стандартных монетах разных стран, берется английский фунт. *Пункт доставки золота* - это обменный пункт плюс или минус стоимость перемещения самого металла; он зависит от средств транспортировки и связи. Обменный курс между Англией и Америкой составляет 4,866 доллара, а стоимость пересчета и страхования золотого фунта между Нью-Йорком и Лондоном составляет примерно 0,03 доллара, пункт отправки для экспорта золота из Нью-Йорка составляет 4,896 доллара. На верхнем и нижнем пределах существует мотив для отгрузки золота как товара. Если бы каждая транзакция была независимой от всех остальных, стоимость обмена равнялась бы весу требуемого металла плюс зерновые, которых было бы достаточно, чтобы оплатить потерю процентов, стоимость перевозки, риск и неприятности. В таком случае перевод одного фунта обошелся бы в 4,896 доллара; в то время как долг в размере одного фунта, подлежащий уплате в

Лондоне, в то же время стоил бы 4,836 доллара кредитору в Нью-Йорке. Когда в Нью-Йорке несколько человек, у которых есть счета для оплаты в Лондоне, встречаются с несколькими владельцами векселей, подлежащих получению в Лондоне, создается рынок лондонских векселей и возникает обменный курс где-то между пунктами отправки. В этом объяснение колебаний курса и того факта, что стоимость внешнего обмена иногда меньше номинальной стоимости обмена и что стоимость иностранных векселей иногда выше номинальной.

Разница в номинальной стоимости обмена

Балансирование валютных курсов по существу имеет ту же природу, что и погашение внутренней задолженности. Это постоянно происходит между двумя торговцами в одном и том же городе, между двумя банками в одном и том же городе, которые представляют группы торговцев, между людьми в соседних городах, между отдаленными штатами, такими как Нью-Йорк и Калифорния, и между торговыми нациями мира. Цена обмена для частного лица снижается за счет специализации бизнеса в руках нескольких дилеров, что позволяет аннулировать задолженность или произвести взаимозачет при обмене и значительно сокращает количество перевозимых слитков. Обмен варьируется выше или ниже номинала по мере изменения условий. Когда деньги поступают в страну, лондонские чеки покупаются и продаются дешевле номинала, поскольку каждый переводимый таким образом в Лондон фунтовый чек уменьшает потребность в доставке золота в эту страну, в то время как каждый лондонский чек, собранный в Нью-Йорке в такое время, увеличивает потребность в доставке золота.

Кассовый баланс международной торговли

2. Международная пересылка денег - это всегда только сумма, необходимая для пополнения причитающихся счетов. Утверждение о том, что в долгосрочной перспективе стоимость импорта должна равняться стоимости экспорта, в то время как фундаментальная истина теории международной торговли должна пониматься в широком смысле. В баланс между торговцами двух стран входят многие статьи: денежная стоимость импорта и экспорта каждой из них; грузы, страховые взносы и комиссионные; расходы американцев, путешествующих по чужим землям, и расходы дипломатической службы этого правительства (такие как жалование консулам и дипломатическим представителям), которые учитываются как ввоз в Америку эквивалентного количества продовольствия, одежды и различных услуг; субсидии и военные контрибуции иностранным нациям, представляющие собой расходы, которые в данный момент могут быть оплачены монетой, но которые, как следует из более подробного объяснения, в конечном счете должны быть каким-то образом компенсированы экспортом.

Различные кредитные статьи, поступающие на баланс

Многие кредитные транзакции так или иначе влияют на баланс до момента погашения. Займы, предоставляемые европейским капиталом американскому правительству или частным лицам и корпорациям в Америке, а также европейский капитал, затраченный на покупку американских предприятий, требуют перевода золота в Нью-Йорк и, таким образом, компенсируют многие импортные товары в Нью-Йорк, в противном случае требуя перевода золота в Лондон. В направлении, противоположном этому, действуют процентные выплаты и, в конечном итоге, погашение основного кредита, поскольку для этого требуются либо деньги, либо товары, которые должны быть вывезены из Америки на сумму обязательств. Таким образом, займы,

рассчитанные на годы, ежегодно компенсируют (в виде начисляемых процентов) часть экспорта страны-должника. Таким образом, избыток экспорта может в любой данный момент указывать либо на то, что страна погрязла в долгах, либо на то, что она выкарабкается из долгов. Избыток экспорта обычно рассматривается как свидетельство национального процветания; но это абсолютно неубедительно по данному вопросу. Наконец, после того, как все статьи импорта и кредитные бумаги, приобретенные за границей, выставляются напротив статей экспорта и простых бумаг, проданных за границу, остаток оплачивается золотыми слитками и отправляется тем или иным способом. Очевидно, что количество отгруженного золота составляет лишь малую долю от общего объема транзакций.

Промышленная задолженность представлена в различных формах: коносаменты на отгруженные товары, векселя, выписанные кредитором на своего должника за отгруженные товары или проданное имущество, чеки или аккредитивы путешественников, облигации и векселя государственного и частного характера. Это объекты, с которыми имеют дело банкиры, которые являются агентами по осуществлению работы обмена.

Связь международного потока товаров с денежным потоком

3. Территориальное распределение денег является как детерминированным, так и определяющим фактором в международной торговле. По-видимому, это определяется тем, что баланс всех счетов за или против страны должен быть в конечном итоге урегулирован деньгами. После любого такого урегулирования у одной страны остается меньше, у другой - больше денег, чем раньше. Изменение количества денег сразу же реагирует на цены и становится определяющим фактором в международной торговле. Отток денег из страны приводит к дефициту денежных средств, ужесточению процентных ставок по краткосрочным кредитам в крупных городах и незначительному падению цен. Когда цены падают, сокращается импорт, поскольку страна не является хорошим местом для продажи; когда цены растут, увеличивается импорт, поскольку это лучшее место для продажи. Поскольку на экспорт оказывается противоположный эффект, немедленно происходит изменение количества денег, которое продолжается до тех пор, пока национальные кредиты и дебиты не уравновесятся и на короткое время не останутся в равновесии. Если бы торговля страны со своими соседями продолжалась долго и давала баланс импорта товаров и расходных статей (за исключением денег), она в конечном счете лишилась бы всех своих монет и не выполнила бы платеж или прекратила импорт. Если бы торговля постоянно обеспечивала баланс экспорта и кредитных статей, деньги продолжали бы поступать до тех пор, пока цены не поднялись бы до небывалых высот. На самом деле к такой крайности даже отдаленно нельзя приблизиться, поскольку незначительное движение денег в любом направлении сразу влияет на цены и приводит в движение противодействующие силы. Десятилетие за десятилетием объем средств обращения ведущих стран меняется лишь незначительно, и колебания в периоды так называемого "благоприятного торгового баланса" и "неблагоприятного торгового баланса" составляют лишь наименьшую долю стоимости товаров, проходящих через порты страны.

§ III. РЕАЛЬНЫЕ ВЫГОДЫ ОТ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ

Ошибочные объяснения выгод от внешней торговли

1. Прямые преимущества внешней торговли заключаются в повышении эффективности, которую она придает производительным силам. В объяснение преимуществ внешней

торговли говорится, что это одушина для избыточного производства и более широкий рынок сбыта для того, что в противном случае пропало бы даром. Это включает в себя ту же ошибку, что и "масса труда", разрушение машин и восхваление роскоши. Если отсталые страны сейчас отдают предпочтение продуктам, которые в противном случае гнили бы на складах, то в конце концов наступит время, когда в мире будет огромный избыток, если только не удастся последовательно аннексировать соседние планеты. Снова говорится, что великая цель внешней торговли состоит в том, чтобы поддерживать превышение экспорта над импортом, чтобы количество денег могло постоянно увеличиваться. Идеал таких теоретиков - невозможное условие, при котором страна постоянно продавала бы и никогда не покупала. С коммерческой точки зрения, единственной целью внешней торговли является получение прибыли торговцами, независимо от благосостояния массы граждан.

Реальные преимущества внешней торговли

Основное преимущество внешней торговли такое же, как и у любой другой биржи. Вряд ли есть необходимость пересматривать объяснение здесь: повышенная эффективность труда, когда он применяется таким образом, для которого каждая страна лучше всего подходит; высвобождение производительных сил для наилучшего использования; развитие специальных отраслей промышленности с возрастающей отдачей; более крупномасштабное производство с последующим более широким использованием машин и повышением вероятности изобретений; разрушение местных монополий.

Раньше большое внимание уделялось моральным и интеллектуальным выгодам внешней торговли. Торговля является движущей силой прогресса; она стимулирует искусство и науку; она создает узы, представляющие общий интерес; она дает понимание иностранных народов и высокую оценку их заслуг; она воздвигает коммерческий и моральный барьер для войны; и она продвигает идеал всемирной федерации, братства людей.

Конфликт между общими и особыми интересами

Преобладание защитных тарифов

2. Таким образом, свободная внешняя торговля имеет в свою пользу презумпцию преимущества для граждан; но при этом могут быть затронуты различные интересы. Общее отношение студентов-экономистов в течение полутора столетий было благоприятным к значительной степени свободы во внешней торговле. Но действительная практика народов противоречит принципам, установленным философами и принятым почти всеми серьезными исследователями этого вопроса. Германия приняла очень ограничительные меры при Бисмарке в 1879 году и недавним законом еще больше препятствовала торговле. Франция, Италия и другие небольшие страны Европы имеют высокие защитные тарифы. Соединенные Штаты почти неизменно проводили ограничительную политику на протяжении последнего столетия. Объяснение этого противоречия не совсем простое. Свободная торговля - не самая желанная вещь для всех. Внешняя торговля затрагивает большие интересы, и некоторые из этих интересов могут доминировать в законодательстве. Общее предложение о свободной торговле между странами, отстаиваемое большинством экономистов со времен Адама Смита, отвергается большинством людей, политиками и законодателями.

ГЛАВА 51

ЗАЩИТНЫЙ ТАРИФ

§ 1. ХАРАКТЕР И ТРЕБОВАНИЯ О ЗАЩИТЕ

Характер тарифа на получение дохода

1. Защитный тариф - это график импортных пошлин, составленный таким образом, чтобы обеспечить значительно более благоприятные условия для некоторых отечественных отраслей промышленности, чем те, которые были бы у них при свободной торговле.

Тарифные пошлины были впервые установлены для получения доходов для правительства. Первый эффект от тарифа такой же, как и от любого налога, который включается в качестве нового фактора в издержки предприятия — внутренняя цена облагаемого налогом товара имеет тенденцию к росту. Затем следуют другие результаты. Если продукт не может быть произведен внутри страны (например, апельсины, специи и кофе - в Англии, Норвегии и Швеции), его потребление сокращается. Снижение спроса может несколько повлиять на цену в стране-производителе и может вынудить иностранных производителей продавать каждую единицу продукции дешевле, чем раньше. Поскольку такой тариф не увеличивает внутреннее производство, он предназначен для получения дохода, а не для защиты.

Влияние на отечественную промышленность

Но если изделие может быть произведено в стране-импортере по новой цене, начнется "отечественная промышленность". Если таким образом удовлетворяется весь внутренний спрос, импорт прекращается и, следовательно, прекращаются все поступления в бюджет из этого источника. Это запретительный или полностью защитный тариф. Большинство тарифов сочетают в себе как доходные, так и защитные меры. Там, где вдоль побережья и на основных транспортных линиях стоимость фрахта низкая, происходит некоторый импорт; в то время как дальше вглубь страны, где стоимость фрахта высока, происходит некоторое внутреннее производство тех же товаров. Тариф, который сокращает импорт, но не прекращает его полностью, является либо доходным тарифом с дополнительной защитой, либо защитным тарифом с дополнительной выгодой. Разница частично заключается в намерениях законодательства, частично - только в степени.

Начало действия тарифа в соответствии с Конституцией

2. Тарифный вопрос был наиболее обсуждаемым из экономических вопросов в американской политике. Законопроект о тарифах, принятый первой сессией Конгресса в 1789 году, был в первую очередь мерой повышения доходов, при этом ставки составляли в среднем всего около пяти процентов.; но, между прочим, он носил защитный характер (как и большинство тарифов), поскольку касался импорта железа и тканей, производство которых в некоторой степени осуществлялось ранее, но которые, таким образом, еще больше поощрялись. Между 1808 и 1812 годами Соединенные Штаты и Англия находились в постоянных разногласиях, и наше правительство неоднократно вводило эмбарго на британскую торговлю, закрывая наши порты для британских судов, а британские порты - для наших кораблей. Война 1812-1815 годов почти

уничтожила американскую торговлю на океане. К этому сдерживанию внешней торговли добавились высокие тарифы, введенные в тщетных попытках получить доход от значительно сократившегося импорта. В совокупности эти причины почти полностью остановили импорт и вынудили американский народ полагаться на свои собственные усилия в приобретении таких товаров. Некоторые отрасли промышленности были в значительной степени "стимулированы", и отмена высоких военных тарифов поставила под угрозу их уничтожение. На карту были поставлены многие инвестиции и интересы, и тариф стал самым важным вопросом.

Тарифный спор до 1865 г.

Первый период реального обсуждения политики протекционизма пришелся на период с 1816 по 1846 год. Результатом первых двенадцати лет стало повышение тарифных ставок, которые в 1828 году достигли высшей точки. Компромиссом 1832 года ставки были поэтапно снижены до 1841 года. Снова с 1842 по 1846 год был короткий период повышения пошлин, за которым последовала политика, которая, условно говоря, касалась доходов, с 1846 по 1860 год. И снова во время Гражданской войны 1861-1865 годов ставки неуклонно повышались без особых обсуждений, поскольку тариф не был главным вопросом в то время, когда ведение войны поглощало почти все внимание.

Недавнее обсуждение тарифа

Последний период обсуждения пришелся на период с 1874 по 1892 год. В кампании Тилдена и Хейса 1876 года тариф стал ведущим вопросом, и сторонники более низкого тарифа были близки к успеху. В 1880 году защита снова одержала победу на выборах Гарфилда. На выборах в Кливленд в 1884 году вопрос о тарифной реформе сыграл определенную роль, но в течение следующих четырех лет никакого эффективного законодательства по этому вопросу принято не было. В 1888 году Кливленд потерпел поражение в кампании, которая велась в основном по тарифному вопросу, и Харрисон был избран как ярко выраженный протекционист. В 1892 году Кливленд был переизбран по вопросу тарифной реформы. Однако с того времени в обсуждении вопроса о тарифах наступило затишье. Кампания 1892 года была последними президентскими выборами, на которых вопрос о тарифах был доминирующим. С 1896 года денежный вопрос и империализм полностью вытеснили проблему тарифов со сцены.

Аргумент о "торговом балансе"

3. Основным аргументом в пользу защитного тарифа является то, что, поощряя избыточный экспорт, он поддерживает благоприятный торговый баланс. Это понятие благоприятного торгового баланса проявляется в нескольких формах. Один из них, уже обсуждавшийся в связи с иностранными валютами, заключается в том, что экспорт страны в виде товаров должен превышать импорт, если страна хочет процветать. Желанный идеал состоит в том, чтобы из страны постоянно вывозилось больше товаров, чем ввозилось. Интересным комментарием к этому заблуждению является тот факт, что это обычная ситуация в бедных странах-должниках, которым приходится постоянно выплачивать проценты; в то время как противоположной идеальной является ситуация в богатых странах-кредиторах. Англия в течение многих лет в период своего наивысшего процветания имела постоянный избыток импорта, причем эти товары превышали сумму процентных платежей, причитающихся англичанам от инвестиций за рубежом.

"Хранить деньги дома"

4. Другой аргумент заключается в том, что защитный тариф удерживает деньги внутри страны, которые, если торговля будет свободной, будут отправлены за границу для покупки иностранных товаров, что приведет к обнищанию страны. Это аргумент о "благоприятном торговом балансе", с акцентом на деньги, а не на товары. Поверхностный взгляд на торговые отношения старой и богатой страны с новой провинцией, кажется, подтверждает такую веру. Более старая страна ссужает капитал (который она отправляет стране-должнику в виде товаров) и в то же время располагает большей денежной массой. Протекционисты рассматривают эти два факта — нехватку денег и бедность новой страны — как следствие импорта товаров. Вряд ли нужно говорить, что истинной причиной импорта в новую страну и ее скудной денежной массы является ее сравнительная бедность. Европа и Соединенные Штаты в своей торговле с Китаем и Южной Америкой получают взамен не золото, а товары различного рода. Верно, что в торговле Англии и Нью-Йорка с крупными золотодобывающими районами, такими как Калифорния, Южная Африка и Аляска, золото получают в обмен на товары, поскольку для этих районов золото является товаром, и его экспорт не истощает их запасов. Более богатые государства Союза не лишают бедные государства денег. Несколько лет назад штаты Канзас, Небраска, Айова и их соседи были полны негодования по отношению к ростовщикам восточных штатов. Существовало широко распространенное мнение, что трудные времена наступили из-за нехватки валюты. Попытки действий приняли форму движений за доллар и свободное серебро, которые потерпели поражение от оппозиции Востока, но не может быть никаких сомнений в том, что, если бы Федеральная конституция не запрещала это, недовольные штаты установили бы защитный тариф, "чтобы хранить свои деньги дома". Немногие сторонники защитных тарифов готовы признать, что денежная масса страны зависит от общего богатства страны и от методов ведения бизнеса, а не от защитного тарифа.

Аргумент о "двух прибылях"

5. Говорят, что тариф оставляет "две прибыли" внутри страны, внешняя торговля дает только одну. Слово "прибыль" здесь используется в популярном смысле как прибыль от одной транзакции. Этот аргумент становится несколько запутанным, поскольку, безусловно, при признании того, что в сделке есть "две прибыли", отвергается представление о том, что "выгода одного человека - это потеря другого". Говорят, что обе стороны получают прибыль, и считается, что обе прибыли обеспечиваются дома, когда два гражданина вынуждены торговать друг с другом. Здесь налицо ошибка в элементарной арифметике, как в отношении количества, так и в отношении совокупной суммы прибыли. Цель защитного тарифа состоит в том, чтобы заставить двух граждан страны торговать друг с другом вместо того, чтобы торговать с двумя гражданами иностранного государства; следовательно, количество прибылей не увеличивается за счет замены внутренней торговли внешней. Как же тогда быть с размером и совокупной суммой прибыли? Маржа преимущества неодинакова на всех биржах; обмен совершается при наличии маржи для обеих сторон, независимо от того, насколько она мала; но щедрая "прибыль" от одной транзакции, когда условия двух сторон сильно различаются, может быть больше, чем общая сумма незначительной маржи на дюжине бирж между двумя трейдерами с равными возможностями. Можно ли с уверенностью предположить, что любая сделка с иностранцем менее выгодна, чем сделка с соотечественником? Алмаз режет алмаз, но двум проницательным янки, предоставленным самим себе, определенно не следует уступать в сделках со вселенной. Если бы они могли с большей выгодой обмениваться друг с другом, они, вероятно, обнаружили бы это так же быстро, как заинтересованные промышленники и политические ораторы, которые

могут так красноречиво доказать, что они знают дело другого человека лучше, чем он знает его сам. Принуждение к внутренней торговле, несомненно, выгодно одному гражданину, но вряд ли это пойдет на пользу обоим гражданам.

Утверждение о том, что защита повышает заработную плату

6. *Наиболее эффективным популярным аргументом в пользу защиты является то, что она повышает или сохраняет общую шкалу заработной платы в стране.* Этот аргумент двоякий: во-первых, когда заработная плата в стране низкая, утверждается, что для ее повышения необходим тариф; и, во-вторых, когда заработная плата высока, утверждается, что только тариф может сохранить ее. В Германии опасаются более высокооплачиваемого и эффективного труда, чем в Англии. В Америке, где заработная плата во все времена была выше, чем в Англии, сначала утверждалось, что из-за более высоких издержек производства, из-за высокой заработной платы, тариф был необходим для запуска определенных отраслей промышленности; но после того, как тариф был давно установлен и старый аргумент был забыт, было сказано, что тариф был причиной высокой заработной платы и должен сохраняться для защиты от (так называемой) "нищенской" рабочей силы старых стран. Тот факт, что заработная плата в новых странах обычно выше и там, где преобладает тариф, всегда считался одним из главных плодов протекционистской политики. Причиной высокой заработной платы в Америке, по-видимому, является производительная эффективность промышленности в существующих условиях. Рабочая сила здесь окружена преимуществами в виде богатых природных ресурсов и механических приспособлений, которые никогда прежде не сочетались. Из-за нехватки работников в конкретных защищенных отраслях заработная плата в них может быть выше, чем в некоторых других отраслях; но такие работники составляют небольшую часть населения. Утверждение о том, что общая шкала заработной платы во всех профессиях повышается за счет тарифа, защищающего эту долю, не менее несостоятельно, чем огульные заявления в пользу профсоюзов.

§ II. РАЗУМНАЯ МЕРА ОБОСНОВАНИЯ ЗАЩИТЫ

Политические аргументы в пользу защиты

1. *По военным и политическим причинам может быть оправдан в противном случае неэкономичный тариф.* Сторонники свободной торговли обычно признают, что в интересах дипломатии, для обеспечения надлежащих уступок, иногда могут взиматься тарифы. Даже в Англии, где защитные аргументы долгое время не пользовались большим успехом, мистер Чемберлен, положивший глаз на тарифный союз и имперскую федерацию Англии и ее колоний, отстаивал эту политику. В таком случае нет никакой претензии на то, что оправданием тарифа являются его непосредственные экономические преимущества; это расходы ради получения конечной выгоды. По тому же аргументу поддерживается защитный тариф как средство защиты — для поощрения строительства кораблей, арсеналов и заводов по производству боеприпасов. Всегда возникает вопрос, не были бы лучше прямые расходы, не может ли правительство построить свои собственные арсеналы, верфи и т.д. Дешевле, чем оно может стимулировать частное предпринимательство посредством тарифа.

Аргумент о зарождении индустрии

Применительно к Америке

2. *Защиту можно отстаивать как поощрение зарождающихся отраслей и, таким образом, диверсификацию отраслей страны.* Большинство авторов, пишущих о свободной торговле, признают ограниченную обоснованность этого аргумента. Если природные ресурсы земли приспособлены для развития отрасли, это может быть вызвано к жизни на раннем этапе путем введения стимулирующего защитного тарифа. Это просто предвосхищает и ускоряет естественный ход прогресса. В американских колониях производство железа, тканей, шляп, кораблей и мебели возникло не только без "защиты", но и вопреки многочисленным досадным торговым ограничениям, введенным в интересах английских купцов; и они продолжались в некоторых случаях, несмотря на их абсолютный запрет парламентом. Можно ли сомневаться в том, что многие из этих отраслей промышленности развились бы и процветали в Америке только под влиянием богатых ресурсов и экономии на перевозках? Рост промышленности на Среднем Западе за последние двадцать пять лет был феноменальным. Открытие природного газа и наличие обильных запасов угля, руды и древесины позволили им развиваться без защиты со стороны восточных штатов. Отрасли промышленности, способные в конечном итоге обеспечивать себя самостоятельно, в большинстве случаев должны естественным образом появиться в свое время. Экономические силы выведут их наружу. Банально, но справедливо заметить, что защитные тарифы часто подобны тепличной культуре, опережающей сезон на несколько недель и требующей больших затрат. Вопрос в том, является ли простое владение теплицей роскошью, оправдывающей такую цену, если в то же время продукты можно получить дешевле путем обмена. Английские мануфактуры процветали, потому что они были хорошо налажены, имели отличные запасы угля, большие запасы железной руды и низкооплачиваемую рабочую силу, у которой не было возможности найти лучшей альтернативы, как у американского рабочего. Если бы Америка импортировала *больше* (это было бы не *все*) своего железа и угля, английские рудники были бы исчерпаны раньше, и преимущество Америки, несомненно, проявилось бы со временем. Ее металлургические производства, несомненно, были ускорены — нельзя сказать, что они действительно были созданы, — введением протекционистского тарифа.

Социальные последствия тарифа

Тарифы вынуждают отрасли к более ранней диверсификации. Особые преимущества новой страны привлекают рабочую силу и предприимчивость в нескольких направлениях. Это зло? Сравните Айову, Дакоту и Миннесоту или, если угодно, Канзас с Нью-Йорком и Пенсильванией. Так ли уж очевидно, что густонаселенное население, скопившееся в городах и на фабриках и шахтах, является более идеальным социальным объединением, чем сообщество преуспевающих фермеров? Закопченный индустриализм, поощряемый протекционизмом, часто ставит во главу угла низкопробного иммигранта и делает его чуждым американскому духу. Было бы удивительно, если бы американизм на западных равнинах был не так хорош, как в восточных городах. Но аргумент о зарождающейся промышленности убедительно свидетельствует о предприимчивости и спекулятивном духе американцев, которым нравится все делать быстро и в больших масштабах. Каждая деревня стремится стать крупным промышленным центром. Американцы нетерпеливо относятся к предположению, что все "придет со временем"; они любят, чтобы все приходило сразу.

Аргумент о "внутреннем рынке" в отношении грузов

3. Тариф развивает внутренний рынок для сельскохозяйственной продукции. Особенно трудно было примирить фермеров в Америке с тарифом. В то время как в Англии протекционизм, существовавший до 1846 года, был почти полностью в интересах землевладельцев, тариф в Америке был особенно благоприятен для мануфактур. Аргумент "внутреннего рынка" - это протекционистский призыв, который оказался наиболее эффективным для американских фермеров. Этот аргумент, который принимает несколько аспектов, сродни аргументу "двойной выгоды", когда он заявляет, что доставка продовольствия в Европу и импорт промышленных товаров сопряжены с большими затратами на перевозку, которые можно было бы сэкономить, производя "дома". Конечно, предполагается, что фермер оплачивает эти расходы, хотя в приведенном аргументе нет ничего, что указывало бы на то, что не все они оплачиваются европейцем, будь то производитель или потребитель продуктов питания. Внутренняя торговля "экономит грузы" для фермера только в том случае, если он может покупать товары по тарифу с меньшими затратами своего собственного труда и продуктов, чем при свободной торговле. Оплата транспортных расходов - это настоящая экономия, когда товар можно купить на расстоянии на более выгодных условиях, чем рядом с домом. Аргумент о фрахте доказывает слишком многое, поскольку он осуждает любой обмен внутри страны товарами, произведенными в двух шагах от потребителя.

Что касается безопасности торговли

Опять же, аргумент о внутреннем рынке основывается на большей стабильности внутренней торговли. Говорят, что война или политические перемены могут изменить спрос на продукцию. Это верно, но никакие другие изменения не повлияли на американское сельское хозяйство столь радикально, как мирное развитие внутреннего транспорта и открытие Запада.

Что касается стоимости сельскохозяйственных земель

Аргумент о внутреннем рынке наиболее убедителен, когда он адресован не всем фермерам, а одному классу фермеров, тем, чьи земли расположены ближе к производственным городам. Более высокая ценность, которую приобретает земля по мере перехода от экстенсивного выращивания кукурузы и пшеницы к молочному производству, выращиванию фруктов и огородничеству, рассматривается как преимущество защиты. Пришедшее в упадок сельское хозяйство и заброшенные фермы во всех крупных индустриальных государствах за последние двадцать пять лет являются печальным свидетельством того, что среднестатистическому фермеру не удалось получить эту выгоду именно там, где ее следовало бы больше всего ожидать. Однако этот аргумент отчасти справедлив применительно к сравнительно небольшому числу фермеров, которые выигрывают как землевладельцы, а не как землепашцы.

Экспорт и истощение почвы

4. Тариф может предотвратить быстрое истощение некоторых природных ресурсов новой страны. Экспорт продовольствия лишает почву и саму страну плодородных качеств, которые никогда не будут возвращены. Ежегодные поставки продовольственных товаров на несколько сотен миллионов долларов представляют собой огромную утечку ресурсов из почвы Соединенных Штатов. Предположение, однако, что использование продуктов питания в этой стране позволит сохранить плодородие наших собственных полей, было в основном ошибочным. Плодородный материал, содержащийся в продуктах питания, отправленных для потребления человеком за пять миль от поля, почти полностью теряется. Инженерному

мастерству пока удалось сохранить лишь малую толику плодородных органических веществ, которые стекают в канализацию, сбрасываются в реки и океаны и скапливаются в кучах на границах наших городов. С другой стороны, возросшее использование железа, угля и древесины в результате стимулирования производства весьма эффективно способствовало истощению природных ресурсов страны.

Защита как мера монополии

5. Новая страна обладает ограниченной потенциальной монополией на определенные виды продукции; тариф может сделать ее эффективной. Открытие новой страны с богатыми природными ресурсами может стать большим выигрышем для среднего потребителя в старых странах, хотя и наносит ущерб особому классу землевладельцев. Получат ли граждане старой или новой страны большую выгоду от торговли, зависит от взаимного спроса на два класса товаров, как было замечено при обсуждении уравнивания международного спроса. Широкий перевес может достаться одной стороне, а узкий - гражданину страны с более благоприятствуемым положением. Выражаясь конкретно: если Америка, обладающая огромными природными ресурсами для сельского хозяйства, продолжает обменивать продовольствие на продукцию обрабатывающей промышленности с минимальными затратами, Англия пожинает большую часть выгод от этой торговли. Американский тариф на товары, произведенные в Англии, при таких условиях сдержит спрос на английские продукты и вынудит некоторых американцев оставить фермерство. Это сокращение американского предложения пшеницы или кукурузы и американского спроса на товары английской мануфактуры обуславливает новое соотношение обмена. Вполне возможно, что обмен меньшим количеством товаров с большей маржой преимуществ даст большую общую выгоду благоприятствуемой нации. Таким образом, из-за изменения соотношения обмена иностранцы могут быть вынуждены платить часть тарифа, чтобы пользоваться привилегированным рынком. Это всего лишь частный случай принципа монополии; правительство законодательно искусственно ограничивает предложение товаров, предлагаемых его гражданами.

Ограниченные монопольные преимущества Америки

Этот аргумент несколько неубедителен, но, вероятно, является наиболее обоснованным в теории защиты. Предполагаемые условия возникают редко, но они могут существовать и, вероятно, существовали в Америке. Когда огромная система внутреннего транспорта была развита в Соединенных Штатах раньше, чем в других новых странах, эта страна имела такие особые преимущества в производстве продуктов питания, что их количество было чрезвычайно увеличено, а цены упали. В такое время тариф может способствовать замедлению неблагоприятного изменения соотношения обмена и скорейшему восстановлению более благоприятного соотношения. Но следует признать ограниченное применение этого принципа. Потенциальная конкуренция неразвитых стран со всех сторон, стремящихся развивать свои ресурсы, выращивать собственное продовольствие и извлекать выгоду из более высоких цен на мировом рынке, вызванных тарифами, угрожает особым преимуществам привилегированной земли. Великая нация с ее многообразными интересами не в высшей степени приспособлена для того, чтобы практиковать изящное искусство монополии.

§ III. ЦЕННОСТИ, НА КОТОРЫЕ ВЛИЯЕТ ЗАЩИТА

Влияние на стоимость капитала

1. Повышение тарифа выгодно многим капиталистам и многим владельцам природных ресурсов. Отрицание крупных общих преимуществ в области защиты не означает отрицания всего их влияния на стоимость. Напротив, нельзя слишком сильно подчеркивать, что тариф затрагивает самые разные интересы. Владельцы природных минеральных ресурсов выигрывают одними из первых. При низких ценах на железо многие металлургические и угольные шахты могут не приносить арендной платы и иметь небольшую перспективную стоимость. Тариф, стимулирующий домашнее производство, открывает доступ к маргинальным ресурсам и придает им большую капитальную стоимость. Производственные площадки и прилегающие земли перескакивают с уровня цен на сельскую недвижимость на уровень цен на городскую недвижимость. Владельцы ферм, расположенных рядом с новыми производствами, имеют внутренний рынок сбыта и получают дефицитные цены, поскольку только они могут поставлять необходимые свежие овощи и молочные продукты. Однако богатство, находящееся в менее выгодном положении, во многих случаях падает в цене из-за того, что его продукты обмениваются на меньшее количество других продуктов.

Особые выгоды и общее бремя

2. Тариф немедленно становится выгодным для некоторых предприятий и для особых категорий рабочих. Предприятия, уже знакомые с бизнесом и занятые в нем, всегда могут надеяться получить выгоду от повышения цен сразу после повышения тарифных ставок на их конкретные продукты. Хотя защита не предоставляет им длительной монополии, они какое-то время пользуются преимуществом присутствия на местах и пожинают первые плоды благоприятных условий. Предприниматель обычно получает прибыль, когда цена на его продукт внезапно повышается. Обычно конкуренция медленно влияет на квалифицированных рабочих, когда происходит какой-либо значительный рост их специальной отрасли. Бремя повышения цен очень скоро распределяется по ряду менее привилегированных граждан. Часть этого бремени может лечь на плечи розничного торговца, часть - на плечи его клиентов. Вес, приходящийся на каждую из них, обычно невелик, о чем часто не подозревают, и его всегда трудно измерить. Возросшая выгода сосредоточена в нескольких отраслях и достается сравнительно небольшому числу производителей. Вот рецепт богатства: заставьте всех дать вам пенни; они не пожалеют об этом, и это будет очень много значить для вас. Нечто подобное происходит во многих защищенных отраслях: каждый потребитель товара платит на пенни больше, несколько наемных работников выигрывают, а несколько предпринимателей становятся богаче.

Внезапное снижение тарифов наносит ущерб

3. Внезапное снижение тарифа вызывает локальные кризисы и может привести к общему кризису. Отмена тарифа действует в направлении, обратном его введению в действие. Выгоды от снижения цен размыты; непосредственный ущерб является концентрированным и острым. Фабрики закрываются, капитал обесценивается, рабочая сила выбрасывается с работы. Органическая природа местной промышленности приводит к тому, что зло ощущается многими классами. Страдают торговцы, профессионалы, слуги и квалифицированные рабочие, которые являются данниками депрессивной промышленности. Последствия передаются коммерческим и финансовым центрам, и кредит расшатывается. Перестройка промышленности происходит медленно, и в процессе теряется много капитала.

Две политики в политической дискуссии

Редко кто осознает, насколько велико тактическое преимущество, которым пользуются в политических состязаниях сторонники высоких тарифов. Они могут так легко произвести впечатление на общественное мнение очевидными плодами своей собственной политики и непосредственными опасностями политики своих противников. Сторонники низких тарифов в Америке, несомненно, совершили ошибку, недооценив или совершенно упустив из виду эти непосредственные последствия. Они были слишком абстрактными доктринерами и слишком категорично отстаивали преимущества свободной торговли. Они противопоставляли одной экстремальной системе другую, не задумываясь о нецелесообразности и несправедливости радикальных изменений. Среди бизнесменов бытует стойкое убеждение, что любой тариф, будь то высокий или низкий, лучше, чем изменение политики. Несмотря на огромное преобладание внутреннего производства над внешней торговлей, возможно, будет преувеличением сказать, что тариф не имеет значения в наших нынешних условиях. Можно, однако, сказать, что тарифная агитация научила тому, что радикальные изменения, особенно внезапные и крупные сокращения, чреваты злом, и что бизнес может в значительной степени приспособиться к любым установившимся условиям. Будущее обсуждения тарифов в Америке предсказать трудно. Аргумент о зарождающейся промышленности сейчас не имеет силы. С расширением наших международных отношений растут интересы, способствующие взаимности или другим более свободным торговым отношениям.

ГЛАВА 52

ИНОЕ ЗАЩИТНОЕ СОЦИАЛЬНОЕ И ТРУДОВОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО

§ I. СОЦИАЛЬНОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО

Рост городов и новые социальные проблемы

1. *В современных условиях требуется множество законов, ограничивающих свободную конкуренцию, для обеспечения здоровья и удобства граждан.* Быстрый рост населения городов привел к возникновению новых социальных и экономических проблем. Трения в социальных отношениях усиливаются, когда мужчины скучены. В 1790 году - три процента. только наше население проживало в городах с населением более восьми тысяч человек; сегодня этот процент составляет тридцать три. Тогда городских жителей было сто тридцать одна тысяча; сейчас их число составляет двадцать пять миллионов. Тогда было всего шесть городов с населением в восемь тысяч человек или более; сейчас их пятьсот сорок пять. Тогда в крупнейшем городе (Филадельфия) проживало пятьдесят тысяч человек; сегодня в крупнейшем городе (Нью-Йорк) проживает три миллиона. Многие законы являются пережитками, подходящими только для старых сельских условий. В Лондоне эти проблемы впервые выдвинулись на первый план, и после великого пожара 1665 года был принят закон, регулирующий восстановление домов, улиц, тротуаров и канализации, который в равной степени предвосхитил американский закон о специальных оценках и современное законодательство о многоквартирных домах. Масса законов, мудрых и глупых, возникла в результате попытки соответствовать новым условиям. Законы о неприятностях и санитарии быстро меняются.

Необходимость социального регулирования

Почему бы не оставить подобные темы частным лицам? В интересах каждого человека, чтобы его задний двор не был местом зловонных запахов и неприятных зрелищ. Но мужчины порой бывают странно упрямы, эгоистичны и небрежны, и по вине одного человека может пострадать целое сообщество. Отказ одного человека провести канализацию перед своим домом помешал бы благоустройству целой улицы. Упрямство одного человека может вызвать эпидемию в целом городе. Должен быть план, и по закону воля большинства должна быть навязана необщительному меньшинству. Там, где добровольное сотрудничество терпит неудачу, часто необходимо принудительное сотрудничество. Таким образом, законы о здравоохранении, налоговые законы и законы о благоустройстве регулируют многие действия граждан, ограничивают использование собственности и вынуждают людей поступать вопреки их собственным желаниям и суждениям. Обоснование этих ограничений права частной собственности, свободного выбора индивида, "свободной конкуренции" должно быть найдено в гарантированном социальном результате.

Законы о многоквартирных домах в городах

Затронутые интересы

2. Законодательство о многоквартирных домах является важным недавним проявлением этой политики социальной защиты. По мере увеличения плотности городского населения земля растет в цене, а недостатки, связанные с плохим жильем, угрожают благосостоянию подавляющего большинства городских жителей. Свет, солнце, воздух перекрыты, а чистота, порядочность и домашняя жизнь стали невозможны. Для общественности открыты две политики. Решение проблемы может быть предоставлено частному предприятию. Если арендатор соглашается арендовать дом, в котором размножаются болезни, он страдает первым. Говорят, что интересы инвесторов позволят получить настолько хороший дом, насколько каждый арендатор сможет заплатить. Другая принятая в настоящее время политика заключается в установлении минимального стандарта санитарии и комфорта, которого должны придерживаться все строители и владельцы. Владельцы недвижимости больше не могут самостоятельно определять планы, высоту здания, долю застроенного участка, освещение, материалы и качество изготовления. Соблюдая требования законодательства, они имеют полную свободу взимать любую арендную плату, которую они могут получить. Такое законодательство частично отвечает интересам группы землевладельцев, а не эгоистичным желаниям некоторых лиц. Одно плохое здание может снизить арендную плату для всех на улице. Однако отчасти это регулирование отвечает интересам арендаторов и общества в целом и противоречит интересам арендодателя. Арендная плата за собственность в трущобах находится под угрозой; отсюда сильное противодействие, всегда проявляемое некоторыми арендодателями, архитекторами и подрядчиками законодательству о многоквартирных домах, которые яростно сопротивляются ему как вмешательству в их интересы и конфискации их собственности. Не совсем ясно, насколько заметным будет эффект этой политики, заключающийся в повышении арендной платы для более бедных арендаторов и вытеснении их в деревню. Но этот результат, предсказанный врагами политики, не так уж нежелателен, и просвещенные настроения общественности сегодня благоприятствуют любым усилиям по уничтожению рассадников болезней, нищеты и преступности.

Общественный контроль товаров, используемых в быту

3. *Законы запрещают фальсификацию продуктов для домашнего использования и предусматривают общественный контроль.* Английские законы средневековья запрещали фальсификацию мер и продажу некачественных товаров, а также предусматривали инспекцию рынков в городах. Недавнее законодательство во многих странах значительно продвинуло политику обеспечения чистоты или безопасности продуктов, потребляемых в домашних условиях. Однако принятый Конгрессом закон об олеомargarине был разработан как защитное законодательство в интересах фермера. Как правило, личная заинтересованность покупателя является наилучшей гарантией качества товара; но личный осмотр каждым покупателем часто является трудным и отнимает много времени, требуя специальных и необычных знаний о продуктах и специального дорогостоящего оборудования для тестирования. Таким образом, государство обязуется установить минимальный стандарт качества и применять его с помощью экономичного метода социального сотрудничества. Эта политика распространяется только на основные продукты и на сравнительно небольшое количество изделий. Было бы невозможно и неразумно применять его к произведениям искусства, разве что для защиты морали общества. Этот осмотр иногда повышает цену, но зло невелико по сравнению с удобством и выгодами, получаемыми гражданином. Его заверяют, что товар, который он покупает, стандартного качества, и если он желает более дешевого качества, то нет закона, запрещающего ему подделывать его для собственного использования.

Государственная поддержка образования

4. *Другие виды социального улучшения, предпринимаемые государством посредством бесплатного обязательного образования, благотворительности и законодательства о воздержании, также являются вмешательством в конкуренцию и свободу заключения контрактов.* Многие из них настолько привычны, что о них не думают в таком свете. Школы - это производственные предприятия, образование - это промышленность, и предоставление этих услуг всегда в значительной степени осуществляется частным предприятием и может быть полностью возложено на него. Но бесплатное начальное образование - это устоявшаяся политика, и она больше не обсуждается в Америке и Франции. В Англии эта политика все еще обсуждается, так же как и государственная собственность на троллейбусные линии в Америке. Один за другим штаты принимают законы об обязательном образовании и, таким образом, еще больше ущемляют свободу личности. В большинстве случаев можно доверять родительской привязанности в обеспечении образования детей, но когда семейная привязанность терпит неудачу, ребенок и государство становятся жертвами возникающего в результате невежества, преступности и пауперизма. Государственная поддержка высшего образования все больше вызывает споры. Общеизвестным является мнение, что социальное обеспечение требует более щедрой поддержки высшего образования, чем можно было бы обеспечить, если бы оно продавалось по конкурентоспособной цене; но в то время как в восточной Америке его предоставление предоставляется в основном частным лицам, на Западе и Юге оно осуществляется в основном государством. Оправдание этой политики должно быть найдено не в выгоде для конкретных студентов, а в пользе, распространяемой по всему содружеству путем поощрения науки, искусства и литературы.

Общественная благотворительность

Закон о воздержании

Система государственной помощи неполноценным слоям населения - слепым, глухим, душевнобольным, слабоумным и нищим - является примером политики социальной защиты. Систематическая помощь этим страждущим слоям населения, несомненно, отвечает общественным интересам, но масштабы и характер этой помощи постоянно обсуждаются. Еще более обсуждаемым является законодательство о трезвости, как в отношении лицензирования, так и в отношении запрета торговли спиртными напитками. Нигде к производству и продаже одурманивающих напитков не относятся так, как к торговле большинством других товаров, поскольку признается, что общественные интересы затрагиваются иным образом. Хотя не подлежит сомнению, что общество должно защищать себя от пьяниц, более сомнительно, обязано ли оно человеку, ради него самого, защищаться от его собственных ошибок. Даже боги не могут спасти глупых. Законодательство о воздержании является самым сильным в своем социальном аспекте. Противники этого обычно отстаивают индивидуалистическую точку зрения; его приверженцы в той или иной степени придерживаются социальной точки зрения.

Другие законы, направленные на защиту общественной морали

Аналогичные вопросы возникают в отношении лотерей, азартных игр, пари, скачек и т.д. Когда человек выставляет на поле никчемную лошадь, деньги, вероятно, переходят от более глупой стороны к более сообразительной. Философ может сказать, что чем скорее дурак расстанется со своими деньгами, тем лучше; но разорившийся игрок остается обузой и угрозой для честного общества. Азартные игры, лотереи и спекуляция приводят к хищениям, преступности, несчастным семьям и разрушенным жизням. Здесь с трудом можно найти истинные границы между этикой и целесообразностью. Назойливый деспотизм может защитить глупца, но тем самым помогает увековечить и умножить его глупость; однако, если дурака оставить в покое, он слишком часто становится чумой для мудрых и добродетельных.

Законы о ростовщичестве как социальное законодательство

5. Законы о ростовщичестве действуют почти повсеместно в цивилизованных странах. Под ростовщичеством раньше понималась любая плата за ссуду товаров или денег; теперь это означает только чрезмерные платежи. В прежние времена моралисты и законодатели выступали против любого ростовщичества или процентов. Большинство займов выдавалось в трудные времена. В прошлом источников ссудного капитала и шансов на прибыльное вложение было меньше, чем сегодня. В течение последних четырех столетий по вопросу о ростовщичестве происходило постепенное изменение мнений, начавшееся в торговых центрах и наиболее быстрое в странах с более развитой промышленностью. Умеренная норма процента в настоящее время разрешена повсеместно; но во всех сообществах, за исключением нескольких, сумма, которую можно брать, ограничена законом, и на ростовщического кредитора налагаются более или менее суровые наказания. В другой связи было отмечено, что законы о ростовщичестве практически обходятся рядом способов в рамках буквы закона. Многие авторы утверждают, что законы о ростовщичестве приносят больше вреда, чем пользы, даже заемщику, которого они призваны защищать. В развитой кредитной экономике, где существует регулярный денежный рынок, они, мягко говоря, излишни, поскольку большинство кредитов выдается по ставке ниже установленной законом. Такие законы, однако, имеют частичное оправдание. На небольшом денежном рынке они в некоторой степени защищают слабого заемщика в момент бедствия от алчности потенциального ростовщика. Их полезность исчезает, но в более простых промышленных условиях законы о ростовщичестве являются

плодом общественного сознания, признанием обязанности защищать более слабого гражданина в период его наибольшей нужды.

§ II. ТРУДОВОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО

Ужесточение законодательства о детском труде

1. Фабричные законы в настоящее время во многом ограничивают занятость женщин и детей, а также продолжительность рабочего дня. Фабричное законодательство появилось в Англии в начале девятнадцатого века, чтобы сдержать некоторые из худших проявлений зла, которые тогда проявлялись на фабриках. С тех пор оно расширилось в Англии и было быстро скопировано другими странами. В некоторых сельскохозяйственных штатах Союза пока нет фабричных законов, но в штатах, более развитых в промышленном отношении, их много. Во-первых, они предназначены для применения к детям. Зло, заключающееся в принуждении детей работать на фабриках, легко распознать. Ребенок, подчиняющийся командам своих родителей или опекунов, не является свободным агентом. Временами ленивый отец испытывает искушение жить в праздности на жалованье своих маленьких детей. Часто бедность приводит к тому, что родители лишают своих детей здоровья, учебы и радостей детства. Детский труд снижает заработную плату взрослых, и зло растет. Дети, подолгу работающие на тесных и грязных фабриках, вырастающие в ущербных и невежественных мужчин, представляют угрозу для общества. В условиях ведения сельского хозяйства, подобных тем, которые в целом сложились в Америке, гораздо меньше необходимости ограничивать продолжительность рабочего дня и возраст, в котором дети могут начинать работать. Босоногий мальчик, бредущий по клеверным полям, чтобы носить воду к комбайнам, может быть счастливее, здоровее и лучше выполнять свою работу.

Женская работа и сокращенный рабочий день

Работа женщин на фабриках имеет тенденцию снижать заработную плату мужчин, неизбежно наносит ущерб семейной жизни, а когда работа тяжелая и непрерывная, зло обрушивается на последующие поколения. На заре фабричной системы в Англии продолжительность рабочего дня была увеличена, чтобы машины зарабатывали как можно больше. Первые законы, регулирующие рабочее время, применялись в первую очередь к женщинам и детям, ограничивая их работу десятью или двенадцатью часами в день. Позже это правило распространилось и на мужчин, и сейчас его можно найти в большинстве цивилизованных стран. В последние годы агитация проводилась за восьмичасовой рабочий день, и, несомненно, когда-нибудь это будет принято в большинстве профессий.

Средства защиты рабочих от травм

2. Многие законы обеспечивают охрану здоровья и безопасность работников на заводах и шахтах. Как рабочий, так и работодатель во многих отношениях заинтересованы в защите от опасности, связанной с пожаром, плохой вентиляцией и освещением, плохой санитарией, незащищенным и опасным оборудованием, а также плохими моральными условиями на заводах и других рабочих местах. Что может сделать рабочий, чтобы защитить себя? (1) Он может отказаться от работы, когда условия плохие. Но для этого требуется, чтобы он осмотрел фабрику и оценил санитарные условия в каждом конкретном случае, а затем не поддавался искушению согласиться на работу, в которой он, возможно, остро нуждается. (2) Он может запросить более высокую заработную плату, чтобы компенсировать дополнительный риск. Но

это практически невозможно из-за его недостаточного знания условий, и это предполагает такую же осторожность у многих других работников. Хорошо, что отдельные люди не проявляют чрезмерной осторожности, иначе государству не хватало бы храбрых граждан и защитников. Лучше, чтобы предусмотрительность частично осуществлялась сообществом коллективно. (3) Лицо, получившее травму здоровья или конечности, может подать иск о возмещении ущерба. Но это, с его средствами и знаниями, часто невозможно и является дорогостоящим процессом, дающим жалкую компенсацию за загубленную жизнь.

Заводские законы, направленные на сокращение несчастных случаев

Работодатель заинтересован в привлечении лучших работников за более низкую заработную плату и в том, чтобы избежать убытков, сделав условия труда благоприятными. Закон стремится к той же цели более экономичными способами, когда он устанавливает минимальный стандарт. Опыт показывает, что всегда должны присутствовать определенные средства безопасности, предотвращающие зло; для государства отдавать их обеспечение на откуп личным интересам - значит пренебрегать благосостоянием своих граждан. Работодатели обычно выступают против фабричного законодательства из-за расходов, которые оно вызывает; но если правила применимы ко всем фабрикам, расходы становятся частью себестоимости продукции и перекладываются, как и другие производственные издержки, на общую массу потребителей, среди которых работодатели составляют лишь небольшую часть.

Правовое регулирование выплаты заработной платы

3. Законы регулируют форму, время и методы оплаты в обрабатывающей промышленности и горнодобывающей промышленности. Компании иногда держат магазины и платят рабочим на шахтах и фабриках товарами, а не деньгами. Такой магазин в руках филантропического работодателя мог бы легко стать, без особых затрат для него самого, большим благом для его работников, дав им нечто большее, чем выгоды от сотрудничества потребителей. Но об обычном результате свидетельствует тот факт, что такие магазины известны как "магазины для грузовиков", "магазины на вынос". Чаще всего они встречаются там, где какая-то одна крупная корпорация доминирует в обществе, например, на шахтах, где рабочие находятся в очень зависимом положении. Если бы более высокие цены требовали практически более низкой реальной заработной платы, то, по-видимому, в распоряжении рабочего было бы немедленное средство потребовать более высокой денежной заработной платы. Признавая, что это по большей части иллюзия — поскольку как раз в таких местах условия для свободной конкуренции наименее благоприятны, — закон многих штатов запрещает такие магазины. Он регулирует также измерение объема работ, устанавливая размеры грохотов и вагонов, используемых при добыче угля. Закон особенно благоприятен для ручного труда в том, что касается взимания его заработной платы, требуя регулярных ежемесячных, двухнедельных, а иногда и еженедельных выплат. Залоги механиков дают рабочим строительных профессий первое право требования на продукты их труда.

Ограничение свободы заключения договора

4. В некоторых случаях закон запрещает "расторжение контракта", и суды устанавливают условия контракта. В целом, закон не вмешивается в право гражданина заключать любой официальный контракт по своему выбору. Он ограничивается предоставлением правил и

агентств для толкования и обеспечения исполнения заключенных контрактов. Работодатели часто заставляют рабочих подписывать соглашение о возмещении ущерба в случае несчастного случая. Эта практика была запрещена даже общим правом, и во многих недавних законодательных актах специально предусмотрено, что работодатели не могут "отказаться по договору" от права требовать возмещения ущерба. Суды особенно внимательно следят за интересами детей, которые обычно считаются неспособными заключать контракты, связывающие их с причинением вреда здоровью. Моряки также долгое время находились под защитой закона, потому что, отправляясь далеко от дома, они находятся во власти своих работодателей. Английские суды могут даже изменить контракт, если моряки были принуждены своими капитанами. Права замужних женщин на закладывание своего имущества ограничены в некоторых штатах в знак признания неправомерного влияния, которое могут оказывать их мужья. Попытки за последние двадцать лет урегулировать ирландский земельный вопрос привели к неуклонному увеличению вмешательства закона и судов в свободу заключения договоров между арендатором и арендодателем. Хотя во многих отношениях свобода заключения договоров, таким образом, ограничивается, конкуренция не уничтожается полностью; она разворачивается в других и, как правило, лучших направлениях.

Общий характер данного социального законодательства

Первичные экономические или моральные объекты

5. *Эта группа социальных законов напоминает защитные тарифы, препятствующие свободной конкуренции, но отличается от них различными способами и степенью.* Авторы классифицируют все подобные законы как охранительные в том смысле, что они отходят от принципа свободной торговли, взятого в самом широком смысле. Из этого, однако, не следует, что все эти законы действуют или не действуют вместе, — что если защитный тариф неправильный, то неправильны все. Оправдание каждой такой меры ограничено и относительно, а следовательно, имеет разную силу. Все защитные меры одинаковы в том смысле, что свободный выбор гражданина запрещен законом. Аргументы в пользу тарифа являются экономическими и политическими. Тариф не направлен на предотвращение морального зла; внешняя торговля с моральной точки зрения так же хороша, как и другие виды торговли. В подавляющем большинстве социальных законов моральная цель является основополагающей. Человечество требует, чтобы конкуренция была переведена на более высокий уровень. Тарифное законодательство в первую очередь отвечает интересам особого зажиточного класса, с которым другие граждане вынуждены неохотно вести торговлю. Большая часть социального законодательства направлена на защиту слабых от принуждения к заключению контрактов, наносящих ущерб их благополучию и счастью. В любом случае социальное законодательство не должно быть оправдано ничем, кроме самого общего абстрактного принципа — достижения наилучшего социального результата. Лучшей проверкой законов о социальной защите является их вклад в повышение независимости и в более свободную конкуренцию на более высоком, достойном и гуманном уровне.

ГЛАВА 53

ГОСУДАРСТВЕННАЯ СОБСТВЕННОСТЬ НА ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

§ I. ПРИМЕРЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Виды политических единиц

1. *Местные политические единицы обычно приобретают только те отрасли, продукция которых должна использоваться в том месте, где она произведена. Слово "индустрия" используется здесь в широком смысле, включая средства получения экстрасенсорного дохода, которые обычно так не классифицируются, такие как общественные парки. Группировка отраслей, находящихся в государственной собственности, в соответствии с размером и важностью политических единиц не может быть точной, поскольку некоторые классы отраслей принадлежат нескольким видам политических единиц. Тем не менее, особенно применительно к американским условиям, по этому принципу можно провести приблизительную классификацию. Федеративные государства состоят из трех основных групп политических единиц: национальных, провинциальных и местных. Провинциальные единицы - это самые крупные подразделения, такие как американские "штаты", или содружества, германские государства и провинции в других странах. Термин "местная" политическая единица является более сложным и может означать округ, поселение, деревню, город, школу или санитарный округ; но большая часть того, что можно сказать о местной собственности, относится к городам или объединенным деревням.*

Муниципальная собственность на парки, библиотеки и т.д.

Мостов, рынков, гидротехнических сооружений и т.д.

Почти все общественные парки и зоны отдыха принадлежат городам. По мере роста плотности населения частные дворы любого размера становятся невозможными в городах для всех, кроме богатых. Государственная собственность на парки обеспечивает простому человеку зоны отдыха наиболее экономичным способом. В последнее время в американских городах стремительно развивается движение за большие и малые общественные парки и игровые площадки. С парками связаны общественные бани, публичные библиотеки, коллекции произведений искусства, музеи, зоологические сады и т.д. Некоторые заявляют, что такая политика чуть ли не парализует социализм для масс. Разум и опыт не в состоянии выявить подобную опасность до тех пор, пока поставляемые товары удовлетворяют высшие вкусы — такие, как искусство, музыка, литература, невинные социальные развлечения. Только после того, как будут обеспечены такие предметы первой необходимости, как хлеб, одежда и дома, будет поощряться увеличение числа расточительных семей и разрушение независимого характера. Средства местного сообщения — улицы, дороги, мосты — когда-то принадлежали в основном частным лицам. Кое-где все еще встречаются платные дороги и мосты, построенные в соответствии с хартиями, выданными столетие назад, но плата за проезд по общественным магистралям по большей части отменена. Общественный рынок, где могут встретиться производитель с фермы и городской потребитель, - это старый институт, который сейчас создается заново во многих городах. Предоставление оборудования для тушения пожаров всегда является общественной обязанностью; вывоз сточных вод все чаще становится общественной функцией; а снабжение чистой водой, хотя часто это частное предприятие в деревнях, а иногда и в крупных городах, все чаще осуществляется государственными

учреждениями. Государственная собственность на газовое и электрическое освещение встречается реже, поскольку поставляемые коммунальные услуги не столь существенны и отрасль несколько менее подвержена монополии; но разница заключается только в степени. В Европе уличные железные дороги часто находятся в государственной собственности; но до сих пор не было ни одного подобного случая в Соединенных Штатах и только один в Канаде.

Неудачи Америки в государственной промышленности

2. Американское государство владеет и управляет предприятиями, продукция которых в основном имеет более широкое территориальное применение. Американское содружество ушло из некоторых областей, где когда-то занималось промышленностью. Изучающие американскую историю знают, что в период с 1830 по 1840 год некоторые штаты активно, даже необузданно, занимались строительством каналов, брались за строительство железных дорог, открытие банков и другие предприятия. Деятельность этих отраслей часто определялась политическими и эгоистичными местными интересами, и их эксплуатация часто была расточительной. Несколько предприятий преуспели, наиболее заметным из них был канал Эри в Нью-Йорке. Неудачливые оставались бесполезной собственностью в руках государства или были проданы частным компаниям, как в случае с Пенсильванской железной дорогой. Это безрассудное государственное предприятие стало горьким уроком общественной собственности, и даже спустя семьдесят пять лет оно не остается без влияния на общественное мнение. Долгое время ни одно предложение о государственной собственности не могло быть справедливо рассмотрено в Америке. Но железные дороги и каналы находятся в государственной собственности и более или менее успешно эксплуатируются во многих зарубежных странах, таких как Пруссия и другие германские государства, Швейцария и новые штаты Австралии.

Государственная собственность различных видов

В последнее время в Америке наблюдается рост интереса к лесному хозяйству. Особенно вероятно, что это будет государственное предприятие там, где лесные массивы полностью находятся в пределах штата, как в случае с Адирондаками в Нью-Йорке. Большинство лесов в Германии находятся либо в коммунальной, либо в государственной собственности. Школы, огромная отрасль производства общественно полезных продуктов, в значительной степени управляются американским государством и местными подразделениями, а не нацией или частным предприятием. Государство поощряет исследования в области искусства и науки и обеспечивает техническую подготовку. Штаты создали множество мелких предприятий по поставкам соли, фосфатов, банковских учреждений и даже некоторых производств. В тюрьмах и государственных учреждениях штатов, таких как Нью-Йорк, которые приняли систему труда за государственный счет, в больших масштабах занимаются сельским хозяйством и обрабатывающей промышленностью, продукция которой ежегодно оценивается в миллионы долларов и почти полностью используется государственными учреждениями.

Национальная собственность различных видов

3. Нация владеет многими отраслями промышленности, имеющими самое широкое применение и представляющими самый общий интерес, и контролирует их. Некоторые отрасли промышленности вырастают из политических потребностей правительства. Созданная как средство связи с военными заставами, почта стала удобным средством связи для купцов и

других горожан и превратилась в крупный экономический институт. В большинстве стран телеграф находится в государственной собственности и является приложением к почте, с которой он очень тесно связан по назначению. Национальные усовершенствования, связанные с реками и гаванями, были, во—первых, политическими, то есть предназначались для использования правительственным военно—морским флотом; они стали, во-вторых, коммерческими - для свободного использования всеми гражданами, занимающимися торговлей; и они продолжают объединять эти два характера. Лесным хозяйством в этой стране в основном занимается национальное правительство, несомненно, потому, что обширные лесные массивы на Западе простираются за пределы государственных границ, а также потому, что большие участки государственных земель все еще оставались непроданными в то время, когда к этому вопросу было привлечено внимание общественности. С 1890 года политика резервирования больших площадей под леса и живописных районов под национальные парки получила значительное развитие. Считается, что в некоторых странах шахты специально предназначены для национальной собственности и контроля. В Германии государству принадлежит некоторое количество угольных, соляных и других шахт. Чеканка монет и банковское дело повсеместно рассматриваются как функция суверенитета, и все же нации не более необходимо владеть собственным монетным двором, чтобы контролировать денежную систему, чем ей печатать банкноты, чтобы регулировать их выпуск. Американское правительство имеет собственную типографию и, следовательно, свою долю проблем с организованной рабочей силой. Комиссия по рыболовству и различные подразделения министерства во многом сотрудничают с частной промышленностью. В Германии для рабочего предусмотрена обязательная страховка. Этот поспешный обзор показывает, что отрасли, которыми занимается правительство, разнообразны по характеру и велики по масштабам, хотя и малы по сравнению с массой частной промышленности.

§ II. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Первостепенная потребность в государственной собственности

1. Государственная собственность заключается в первую очередь в контроле над важнейшими государственными учреждениями. Значительная часть общественной собственности и деятельности в промышленности вытекает из политических функций. По мере развития общества то, что было несущественно для политической жизни, становится существенным. Цивилизованное правительство требует использования ряда материальных агентов. Здания для должностных лиц законодательной и исполнительной власти, таможни, дома, почтовые отделения, маяки могут быть арендованы частными лицами, поскольку почтовые отделения обычно находятся в небольших местах; но очевидно, что в крупных городах правительству выгодно и удобно владеть общественными зданиями. Правительство может свести к минимуму использование рабочей силы, "распределяя" налоги, как когда-то делали все страны в той или иной степени, и как Франция продолжала делать вплоть до Французской революции. В настоящее время правительство проводит устоявшуюся политику владения или контроля над своими основными учреждениями, но это не во всех случаях предполагает использование поденщиков непосредственно для уборки улиц, сбора мусора и т.д. Более простые политические функции перетекают в экономические. К чеканке монет обычно добавляется выпуск банкнот, являющихся законным платежным средством, и определенные банковские функции; почта перевозит посылки, переводит деньги и в некоторых случаях

выполняет функцию сберегательного банка для небольших сумм. Единственный открытый вопрос заключается в надлежащем ограничении такого развития событий.

Конфликт общественных и частных интересов

2. Государственная промышленность расширяется, чтобы поставлять в качестве бесплатных товаров многие предметы первой необходимости для добропорядочных граждан и обеспечивать более дешевые и обильные поставки других товаров. Идеалом Герберта Спенсера и небольшой выжившей группы философов невмешательства в политику является то, что правительство должно ограничиваться исключительно наиболее важными политическими функциями, оставляя экономические функции абсолютно в покое. Это должно поддерживать мир, препятствовать людям избивать и грабить друг друга, а также сохранять личную свободу гражданина. Они предполагают, что все экономические потребности будут обеспечены за счет конкуренции наилучшим доступным человеку способом, в необходимых количествах и с необходимой скоростью. Однако во многих случаях общие интересы не согласуются с интересами отдельного человека. Лес имеет непосредственную полезность для потребителей древесины, а также распределенную полезность в плане своего влияния на промышленность, климат, а также на потоки и наводнения. Тем не менее, поскольку частный владелец не может контролировать лес в достаточной степени, чтобы повлиять на климат, и не смог бы продать климат, даже если бы мог повлиять на него, он будет рубить дерево всякий раз, когда сможет извлечь из этого выгоду. В этой ситуации важен либо государственный контроль, либо государственная собственность на леса.

Социальная экономика некоторой общественной отрасли

В некоторых случаях сложность частной собственности заключается в чрезмерной стоимости сбора за услугу. Стоимость обслуживания пунктов взимания платы за проезд через короткие промежутки времени на магистрали иногда превышает собираемую сумму. Сбор в других случаях, например, за обслуживание маяков проходящими судами, невозможен. Государственная промышленность обеспечивает за счет экономики крупного производства более дешевые и эффективные услуги, при этом выгоды и издержки распределяются по всему сообществу. Преимущества работы экспериментальных станций для сельского хозяйства сразу ощущаются фермерами, но распространяются на всех граждан. Производитель, способный сохранить свои методы в секрете или сохранить свои преимущества на какое-то время, может позволить себе проводить эксперименты на своей фабрике, но фермер редко может это сделать. Общественная собственность на парки для всеобщего пользования обеспечивает максимальную экономию при производстве самых необходимых коммунальных услуг — свежего воздуха, солнечного света, природной красоты и игровых площадок среди большого скопления людей. Муниципальная собственность на гидротехнические сооружения является продолжением той же идеи. Не только потому, что население использует большое количество воды, но и потому, что дешевая, чистая и обильная вода является необходимым условием хорошего гражданства, спекуляция должна быть всеми возможными способами искоренена из этой отрасли.

Монополистический характер локализованных отраслей

3. Государственная собственность постоянно имеет тенденцию включать отрасли монополистического характера, поставляющие товары первой необходимости на местном

уровне. Это не абстрактный принцип; это просто констатация того, что, по-видимому, происходит. Природа некоторых отраслей такова, что они неизбежно переходят под монопольный контроль. К их числу относятся водопроводные сооружения, газоснабжение, электрическое освещение, уличные железные дороги, телефонные системы. Какой бы жесткой ни была конкуренция в течение некоторого времени, рано или поздно либо одна компания вытесняет другую, либо скупает ее, либо обе приходят к соглашению, по которому общественность вынуждают платить более высокие цены.

Локализованное производство благоприятствует монополии

Особенностью, способствующей росту монополии, когда такие отрасли оставлены частным предприятиям, является необходимость производить и поставлять коммунальные услуги в данном населенном пункте. В то время как две уличные железные дороги могут соревноваться на соседних улицах, физически невозможно, чтобы двое или более человек соревновались на одной улице. Можно провести две системы водопровода или газопровода, как это иногда делается, но это не только большая экономическая растрата, но и расчистка улиц является невыносимой общественной помехой. Эта трудность менее заметна в случае с телефонами и электрическим освещением, и некоторые люди все еще цепляются за веру в конкуренцию при регулировании тарифов в этих отраслях; но от веры в конкуренцию между компаниями водоснабжения и между газовыми компаниями отказались почти все изучающие предмет.

Выгоды от крупного производства благоприятствуют монополии

4. Второй чертой, благоприятствующей монополии в таких отраслях, является заметное преимущество крупного производства в них. Об этих отраслях обычно говорят как об "отраслях с растущей отдачей". Этим преимуществом в той или иной степени пользуется каждое предприятие, но оно постепенно нейтрализуется и ограничивается (как отмечалось в другом месте). Необходимость расширения дорогостоящего физического оборудования до каждой точки, где должны обслуживаться клиенты, и гораздо меньшие затраты на единицу доставки большого количества воды, газа, электричества, транспорта и т.д. На одной улице послужили большим стимулом для одного конкурента вытеснить или выкупить другого по более чем либеральной цене. Даже в этом случае обеспечиваются более высокие чистые дивиденды и, соответственно, более высокая капитализация, чем это было ранее возможно для обеих компаний вместе взятых.

Однородность продукции благоприятствует монополии

5. Третьей чертой, благоприятствующей монополии, является единообразие качества поставляемого продукта. Общеизвестно, что конкуренция наиболее устойчива там, где перед потребителем открыт наибольший диапазон выбора и, следовательно, от предприятия требуется наиболее индивидуальный подход. Художник, даже владелец магазина, привлекает к себе множество покровителей, которым нравится его товар (поскольку манера торговца и метод ведения дел являются частью качества его товаров), и которых не соблазнит небольшая разница в цене. Считается, что конкурирующие компании на стадии конкуренции претендуют на превосходство в отношении своих конкретных товаров и всеми возможными способами улучшают свой сервис. Новая телефонная компания, вступающая на рынок, где до сих пор господствовала монополия, сразу же значительно повышает тарифы, вежливость и уровень обслуживания. Но поскольку продукция всех конкурентов соответствует высочайшему

техническому стандарту, возможному на тот момент, соперничество сводится к ценовому, и обычно это "борьба до победного конца".

Франшизы благоприятствуют монополии

6. Четвертой чертой, благоприятствующей монополии на этих предприятиях, является необходимость постоянного и исключительного использования общественных улиц и переулков. Если бы это право было предоставлено общим законом каждому гражданину, эта особенность была бы в достаточной степени подразумеваема в предыдущем обсуждении. Поскольку было бы недопустимо позволять частным интересам использовать общественную собственность любым способом, которым они пожелают, законодательный орган предоставляет специальные субсидии в таких случаях с учетом обстоятельств. Экономические трудности не только вынуждают законодательный орган (или совет, или окружной совет уполномоченных и т.д.) отказать в выдаче устава второй компании, но и подвергают ее сильнейшему коррупционному влиянию со стороны уже созданной. Знание о противодействии, с которым можно столкнуться при получении франшизы, должно отпугивать конкурентов, даже при сохранении монопольных цен.

Ввиду этих нескольких особенностей, которые настолько тесно связаны, что образуют общий характер, более или менее полностью разделяемый различными отраслями промышленности, и особенно ввиду необходимости официального предоставления им особых привилегий в форме общественного избирательного права, общественность, в целях защиты общих интересов, вынуждена осуществлять исключительный контроль над этими отраслями.

Способы управления коммунальными службами

7. Для общественности, действующей в своем политическом качестве, открыто несколько путей сохранения этих монопольных преимуществ на общее благо. Во-первых, он может ничего не предпринимать, тщетно полагаясь на конкуренцию в регулировании ставки или сознательно оставляя результат на усмотрение принципа монополии; это то, что в большинстве случаев делалось в прошлом в Америке. Во-вторых, при предоставлении франшизы компания может попытаться установить приблизительную стоимость платы за услугу или продукт, так что франшиза будет стоить мало или вообще ничего. В-третьих, он может оставить ставку фиксированной по принципу монополии, но взимать за франшизу такую большую плату, что стоимость монополии будет зачислена в государственную казну. В-четвертых, бизнес могут вести государственные чиновники, либо продающие продукт по себестоимости, либо получающие монопольную прибыль, которая поступает в государственную казну. На практике используются различные комбинации этих планов, наиболее распространенным планом является установление максимальных ставок, которые при совершенствовании методов, как правило, становятся неэффективными. Трудно установить единый тариф, который был бы справедливым, потому что условия меняются, и, кроме того, потому что единый тариф должен применяться ко всем частям города, хотя стоимость услуг сильно варьируется. Трудно продать франшизу почти за ту сумму, за которую она стоит, из-за неопределенности, политического шантажа и ограниченного числа компетентных участников торгов. Остается только политика государственной собственности, направленная на обеспечение получения прибыли от монополии обществом, либо напрямую, либо распределенным образом.

Экономическая основа государственной собственности

Стоимость в государственной или частной собственности

8. *Общественная собственность экономически оправдана, когда она обеспечивает полезность для широкого потребления, невозможную иным способом, или гарантирует обществу лучшее качество или более низкую цену.* Вопрос о государственной собственности не является исключительно экономическим вопросом. Существуют побочные проблемы, такие как ее влияние на предпринимательство и политическую целостность, с которыми здесь невозможно иметь дело. Однако в основном государственная собственность - это просто деловое предложение, которое должно быть оправдано его экономическими результатами. В случае общего социального блага, которое не может быть обеспечено без государственной собственности, такого как просвещение населения или климатическое воздействие лесов, единственный вопрос, на который необходимо ответить, заключается в том, оправдывает ли полезность затраты. В случае с такими отраслями промышленности, которые уже находятся в частных руках, как водопровод, газовое и электрическое освещение, для принятия разумного решения необходимо знать, какое влияние окажет переход к государственной собственности на стоимость. Если государственные чиновники могут поставлять какие-то товары дешевле, чем их поставляет частное предприятие, то это из-за большой нормы монопольной прибыли, а не потому, что в государственной собственности есть какая-то магия. Должны соблюдаться те же общие статьи затрат. Первоначальная стоимость завода и ежегодные процентные выплаты практически одинаковы. Опыт показывает, что из-за политического влияния заработная плата, вероятно, будет выше при государственной собственности, но зарплаты чиновников выше при частной собственности. В целом, государственная промышленность в этих отношениях, вероятно, не имеет преимуществ. Некоторые статьи затрат могут быть меньше под государственным управлением. Государственное взимание взносов наряду с налогами является преимуществом, которым не пользуются частные компании. Иногда несколько государственных служащих работают в одном офисе и, таким образом, сокращают расходы. В небольших городах более экономично эксплуатируются общественное электрическое освещение и водопроводные сети под одной крышей. Государственная промышленность не обязана нести расходы на лоббирование и шантаж, которые часто навязываются частным компаниям. Но величайшим источником экономии при государственной собственности является ценность монопольных привилегий, которые под частным управлением оседают в частных карманах.

Характер государственных должностных лиц

Пределы и последствия государственной собственности

Соблазн политической коррупции может быть более настойчивым, когда государственные чиновники постоянно нанимают большое количество людей и закупают большие запасы, но соблазн не такой сильный и не такой централизованный, как при предоставлении привилегий богатым корпорациям. Государственная промышленность ослаблена отсутствием определенных мотивов к совершенству, которые присутствуют в частном бизнесе. Поскольку доходы государственных должностных лиц не зависят от экономики управления, стимулы и мотивы конкурентоспособной промышленности отсутствуют. Ни одно социальное открытие не сделало личную честность и гражданскую добродетель бесполезными для хорошего правительства.

Решение в любом конкретном случае зависит от местных условий, и точные пределы государственной собственности не установлены. Отрасль меняется так быстро, что каждый год требуется новый опыт. Однако основные контуры государственной собственности в настоящее время в значительной степени определены. Под государственным управлением одни отрасли преуспевают, другие - нет, и между ними лежит множество спорных случаев. Водопроводные сооружения и, вероятно, электрическое освещение, из-за сравнительной простоты их эксплуатации, более подходят для государственной собственности, чем газовые. Нет четкой границы, отделяющей одну группу от другой. Но какими бы ни были изменения, изучающий теорию стоимости никогда не должен упускать из виду тот факт, что рост общественной собственности различными способами изменяет цены на товары, а также влияет на производство, распределение и потребление доходов.

ГЛАВА 54

ЖЕЛЕЗНЫЕ ДОРОГИ И ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

§ I. ТРАНСПОРТИРОВКА КАК ФОРМА ПРОИЗВОДСТВА

Производительность транспортировки

1. *Перевозка товаров и людей является одним из важнейших способов производства.* Когда полезность считалась присущей вещам, а не результатом связи между вещами и потребностями, было принято считать по-настоящему производительными только те отрасли промышленности, которые создавали что-то физическое, как это делают сельское хозяйство и добывающая промышленность. Даже после того, как было признано, что изменение формы также придает ценность, по-прежнему отрицалось, что смена места может быть действительно производительной отраслью. Но когда производство рассматривается как приведение вещей в соответствие с потребностями, транспортировка может рассматриваться как основной и типичный способ увеличения дохода. Движение необходимо для существования животных. Животное, в порядке эволюции являющееся более высокой формой жизни, чем более устойчивые растения, отправляется на поиски пищи, и перед ним открывается более широкий спектр жизненных возможностей. За небольшими исключениями, верно, что единственный способ, с помощью которого животные могут улучшить соотношение между своими потребностями и благами, - это самостоятельно передвигаться. К этой власти человек добавил силу перемещения товаров и, таким образом, значительно увеличивает доход. Агенты оцениваются в соответствии с их чистой производительностью, близостью к рынку и простотой транспортировки продукта, которые являются важными факторами, влияющими на цену. Местоположение поля влияет на его ценность так же сильно, как и химические свойства почвы. Каменистое поле рядом с рынком может быть богаче в промышленном смысле, чем самая богатая почва далеко отсюда, которую люди могут использовать только ценой своего отчуждения от общества. Транспортные средства устанавливают ограничения для социальных и политических группировок, размера рынка и возможности обмена. Действительно, вся меновая стоимость зависит от возможности транспортировки.

Оригинальные местные преимущества

2. Естественные различия в уровнях плодородия и доступности в первую очередь определяют наиболее ценные места. Первобытный человек, зависевший от щедрот природы, должен был принимать вещи такими, какими он их находил. Немногие места объединяют лучшие качества необходимых вещей: воду, пищу, плодородную почву, благоприятный климат, защиту от врагов. Между племенем и племенем шла непрерывная война за несколько любимых мест на земле. Там, где возможен транспорт, торговля может поставлять один или несколько недостающих элементов. Международная торговля началась рано, везде, где это было возможно, для экономического укрепления слабых населенных пунктов. Преимущества в транспорте иногда лучше, чем плодородная почва и богатые ресурсы. Ранние центры цивилизации находились на берегах рек и морей. Вокруг Средиземного моря располагались древние империи. Торговые города выросли в портах и в излюбленных пунктах торговли: Тире, Сидоне, Карфагене, Флоренции, Генуе, Венеции, Антверпене, Лондоне, Нью-Йорке. Первые поселения в Америке были сгруппированы вдоль побережья. Без дешевой связи, обеспечиваемой водой, колонии были бы отрезаны от преимуществ постоянного контакта с более древней цивилизацией. Это была бы большая цена даже для богатого континента.

Влияние водных путей на местные преимущества

3. Открытие новых водных маршрутов глубоко изменило процветание наций. Иногда причинно-следственная связь противоположна только что отмеченной. Завоевание турками Малой Азии закрыло пути сообщения с Востоком, разрушило торговлю итальянских городов и стимулировало поиск новых маршрутов. Война 1812 года в Америке остановила береговую торговлю и вызвала на дорогах между Новой Англией и Южными штатами большое движение фургонов, которое быстро сократилось к концу войны. Опять же, рост населения и промышленности смещает центр торговли, как это было с юга Европы на север и как это происходит сейчас из Англии в Америку. Однако открытие новых маршрутов привело к самым быстрым и радикальным изменениям. Эти три причины объединились примерно во время открытия Америки, чтобы подорвать процветание старых городов Европы, в то время как открытие ресурсов в Америке, изобилие серебра и золота, торговля с колонистами и индейцами обрушили потоки богатства и торговли на Испанию, Голландию, Бельгию, Англию и северные города Германии. Такие изменения продолжаются на наших глазах. Канал Эри оказывает влияние на ценности в каждом городке от Нью-Йорка до Буффало и вдоль берегов озера до верховьев озера Верхнее. Суэцкий канал ознаменовал эпоху в морских путешествиях. Американский перешейный канал повлияет на стоимость многих инвестиций, от Мексиканского залива до побережья Тихого океана. Заметные изменения в транспорте, таким образом, меняют уровень ценностей в населенном пункте. Состояния делаются и теряются. Одно сообщество поднимается, а другое опускается. Увеличение и уменьшение стоимости в больших масштабах происходит незаслуженно, и это затрагивает все классы товаров, хотя и в разной степени.

§ II. ЖЕЛЕЗНАЯ ДОРОГА КАК ПЕРЕВОЗЧИК

Соотношение технической и экономической эффективности транспортировки

1. Различные виды транспорта более или менее экономичны по сравнению с другими производственными условиями. Шкалу ценностей меняют не только новые маршруты, но и новые агенты путешествий. В ранних обществах, неразвитых в промышленном отношении, в качестве вьючных животных использовались сначала люди, а затем домашние животные. Первые транспортные средства технически просты по конструкции; на суше используются

волокуши, сани, телеги; на водных путях используются плоты, каноэ, баржи и лодки. Примитивные средства передвижения должны были быть недорогими, поскольку бедность и неопределенность раннего общества не позволяли вкладывать в них большие ресурсы. Техническую эффективность транспортных средств можно сравнить с экономической эффективностью. Техническое совершенство является абсолютным и измеряется скоростью и весом груза; экономическая эффективность относительна и зависит от денежной стоимости услуг. Магистраль эффективнее грунтовой дороги, но в некоторых районах ее строительство нецелесообразно. Железная дорога эффективнее телеги, но в некоторых местах даже вьючные лошади более экономичны. Чтобы быть экономичным, расходы, необходимые для обеспечения эффективного агента, должны быть оправданы объемом и стоимостью трафика.

Экономические преимущества естественных водных путей

2. Самым экономичным средством передвижения до появления железной дороги были водные пути, естественные и искусственные. Некоторые естественные водные пути по-прежнему являются наиболее экономичным средством транспортировки между выгодно расположенными портами. Дешевле всего уголь доставляется парусными судами из Уэльса вокруг мыса Горн в порты западного побережья Америки. Таким образом обеспечивается часть регулярных поставок топлива в Калифорнию. Уголь поставлялся из Пенсильвании в Европу, а во время антрацитовых забастовки в 1902 году некоторое количество угля было отправлено из Англии в Америку. Изобретение снизило стоимость строительства и эксплуатации судов и повысило их безопасность и скорость, тем самым многократно повысив эффективность использования естественных водных путей. Крупные города Америки расположены на водных путях, обычно там, где есть перерыв в транспортировке, требующий переоборудования, как, например, в Нью-Йорке, Сан-Франциско, Буффало, Новом Орлеане, Цинциннати, Чикаго, Миннеаполисе и Сент-Поле. Точно так же многие небольшие города и деревни, служащие местными торговыми центрами, обязаны своим существованием сходным, хотя и менее мощным влияниям.

Достоинства и недостатки каналов

Каналы создаются как связующие звенья в системе естественных водных путей для расширения преимуществ дешевого транспорта. Канал Эри не только обслуживает территорию протяженностью в триста миль вдоль своих берегов, но и открыл для торговли все земли, впадающие в Великие озера. Большим преимуществом каналов является дешевизна в эксплуатации из-за простоты необходимого оборудования и больших нагрузок, которые можно перемещать с небольшой мощностью. Цент за тонно-милю - это ставка оплаты на канале. Что касается тяжелых, медленно перемещающихся грузов, то железные дороги вряд ли могут соперничать с каналами в их лучшем виде. Однако, поскольку каналы могут быть построены только вдоль равнинной местности и там, где водоснабжение находится на высоком уровне, их строительство ограничено небольшой частью страны. Закон экстенсивной убывающей отдачи в значительной степени применим к строительству каналов. Первые каналы легко сооружаются и экономично эксплуатируются, но дальнейшее расширение системы может быть сопряжено с большими затратами и трудностями. В умеренном климате их использование ограничено льдом в течение части года, а летняя засуха иногда ограничивает его еще больше. Таким образом, в лучшем случае небольшой канал, не имеющий выхода к морю, приспособлен только для того, чтобы быть дополнительным звеном в системе транспорта там, где промышленность требует

высокой скорости и большой регулярности. Совершенно иначе обстоит дело с океаническим каналом в тропическом климате.

Выдающиеся преимущества железных дорог

3. Железная дорога быстро превосходит по значимости любое другое транспортное средство. Даже в том, что касается дешевизны, уникального преимущества водных путей в привилегированных населенных пунктах, железная дорога быстро добивается успехов. Усовершенствования дорожного полотна, рельсов, вагонов, двигателей и другого оборудования значительно снижают затраты на обеспечение движения по основным линиям дорог. Технологичность железной дороги превосходит возможности любого другого транспортного средства; она может преодолевать горы или прокладывать туннели в них. Несомненно, его превосходство заметно; наводнения и снегопады могут задержать его на день, но сезонного прекращения движения нет. По скорости железная дорога настолько превосходит канал, что он может выжить, только разделив движение, принимая грузы более низких категорий и оставляя железной дороге пассажиропоток и быстрые перевозки.

Результаты быстрого роста железных дорог

Благодаря этим качествам расширение железных дорог за последние пятьдесят лет было настолько быстрым, что не дало времени для постепенной адаптации промышленности. Это привело к революционным изменениям во многих местах. Строительство железных дорог в долине Миссисипи в семидесятых годах снизило стоимость восточных ферм, разорило многих английских фермеров и привело к депрессии крестьянство во всей Западной Европе. При тех ценах, которые возникли, когда плодородные земли Западных прерий были открыты для мировых рынков, каменистые и обработанные земли старых районов не могли конкурировать. Таким образом, еще предстоит открыть большие регионы в России, Сибири, Африке и Южной Америке. Хотя можно только догадываться о последствиях, которые будет иметь это развитие, изменения обещают быть менее внезапными и грандиозными, чем изменения, произошедшие за последние двадцать лет. Многие незначительные изменения, имеющие не меньшее значение в ограниченных районах, являются результатом строительства железных дорог. Значение местных торговых центров уменьшается. Деревни и поселки, надеющиеся обогатиться за счет железных дорог, видят, что торговля направляется в города. Торговля становится централизованной. Огромный рост стоимости в нескольких точках компенсируется потерями в других населенных пунктах.

§ III. ДИСКРИМИНАЦИЯ В ТАРИФАХ НА ЖЕЛЕЗНЫХ ДОРОГАХ

Монопольная власть железных дорог

1. Железная дорога обладает большей монопольной властью в установлении тарифов в точках вдоль своих линий, чем в случае с другими транспортными агентами. Собственность на вагоны, корабли и суда, курсирующие по каналам в той или иной стране, обычно разделена. В каждой точке вдоль магистрали или канала, а также в океанских портах существует конкуренция между перевозчиками, поскольку крупные комбинации перевозок еще не были успешно сформированы. На заре существования железных дорог считалось, что рельсы будут принадлежать компании или правительству и взимать плату с различных перевозчиков, которые будут владеть автомобилями и осуществлять движение, как это делалось на каналах. Опыт вскоре показал полную непрактичность этой схемы и необходимость единого управления.

Таким образом, железная дорога обладает монополией на всех участках своей линии, не затронутых другими перевозчиками. Эта, как и любая другая монополия, ограничена необходимостью обеспечить определенный бизнес и противостоять конкуренции в конечных точках. Железные дороги, находившиеся в частных руках, рано начали взимать "столько, сколько выдержит движение" на каждой станции, применяя таким образом различные формы дискриминации, пагубные по своим последствиям для граждан.

Дискриминация в отношении товаров

2. Дискриминация в отношении товаров заключается в взимании большей платы за транспортировку одного вида товаров, чем за транспортировку другого, без соответствующей разницы в стоимости. При разумном понимании это предложение не применимо к более высокой пошлине за товары большего объема, например, за фунт перьев больше, чем за железо, поскольку "мертвый вес" автомобиля в одном случае намного больше, чем в другом. Это правило не применяется там, где существует разница в риске, например, при перевозке кирпичей и пороха, угля и посуды; а также там, где существует разница в количестве проблем, например, при перевозке скота и пшеницы. Любая разница, которую можно разумно объяснить разницей в стоимости, не является дискриминацией; с другой стороны, разница в стоимости без разницы в ставке является дискриминацией. Дискриминация в отношении товаров может осуществляться по стоимости, например, по низким расценкам на тяжелые, дешевые товары и высоким расценкам на более легкие, ценные. Уголь всегда продается по низкой цене по сравнению с сухими товарами, и иногда за уголь, используемый для производства газа, взимается больше, чем за уголь, используемый для отопления. Дискриминация в отношении товаров является наиболее распространенным и, при разумном применении, одним из наиболее оправданных видов ценовой дискриминации.

Местная дискриминация

3. Дискриминация между местами (local discrimination) заключается в взимании разных тарифов в двух населенных пунктах по существу за одну и ту же услугу. Это происходит, когда местные тарифы высоки, а сквозные низкие; когда тарифы в местных пунктах назначения высоки, а в конкурирующих пунктах - низкие; когда за грузы, отправляемые в иностранные порты, взимается меньше, чем за внутренние перевозки; когда за товары, идущие на восток, взимается больше, чем за товары, идущие на запад. Причинами местной дискриминации являются: во-первых, конкуренция за водные ресурсы, существующая в крупных торговых центрах, таких как Нью-Йорк и Сан-Франциско; во-вторых, различия в терминальных сооружениях, из-за которых одни места являются лучшими пунктами отгрузки, чем другие; в-третьих, конкуренция со стороны других железных дорог, которая сосредоточена в определенных пунктах, поскольку только четыре тысячи (одна десятая) станций Соединенных Штатов являются узловыми; в-четвертых, влияние влиятельных лиц или крупных корпораций и личный фаворитизм, проявляемый железнодорожными чиновниками.

Его последствия

Результатом дискриминации является развитие одних районов и угнетение других; стимулирование городов и разорение деревень; разрушение устоявшихся отраслей промышленности; создание монополий в привилегированных точках; и принесение в жертву будущих доходов от дороги, вынуждая промышленность перемещаться в конкурирующие точки,

чтобы получить низкие тарифы. Власть железнодорожных чиновников произвольно повышать или понижать тарифы, к счастью, на практике ограничена необходимостью получать как можно более крупный и регулярный доход, но даже при использовании она порой была столь же велика, как и у многих политических правителей.

Личная дискриминация

4. Дискриминация между грузоотправителями (личная дискриминация) заключается в взимании с одного лица большей платы, чем с другого, по существу, за одну и ту же услугу. Этот самый одиозный из железнодорожных пороков, редко практикуемый открыто, осуществляется путем ложного определения веса, неправильного описания или ложной классификации, чтобы снизить плату ниже опубликованных расценок, путем бесплатного провоза некоторых товаров, путем выдачи пропусков одному, а не всем посетителям на одинаковых условиях, или путем пожертвований или скидок после уплаты обычной расценки. В некоторых случаях подчиненный агент делит свои комиссионные с грузоотправителем, и сделка не отражается в бухгалтерских книгах компании. В других случаях привилегированным грузоотправителям предоставляется секретная информация о том, что тариф должен быть изменен, чтобы они могли регулировать свои поставки для обеспечения более низкой ставки.

Причины личной дискриминации

Одна группа причин личной дискриминации связана с интересами дороги. Это создание нового бизнеса; это сделать конкуренцию с дорогами-конкурентами более эффективной, отдав предпочтение определенным агентам, как это очень часто делается в западном зерновом бизнесе; это исключить конкуренцию, например, отказавшись взимать плату с соединительной линии или получать материалы для новой железной дороги, которая должна стать конкурентом; и это удовлетворить крупных грузоотправителей, чья власть, мастерство и настойчивость делают концессию необходимой. Другая группа причин связана с интересами должностных лиц компании. Это делается для того, чтобы дать им возможность оказывать особые услуги друзьям; или для создания бизнеса, в котором они заинтересованы; или для получения взятки, которая была им дана.

Пороки личной дискриминации

Вряд ли нужно говорить о том, что зло личной дискриминации велико. Это вносит неуверенность, страх и опасность в любой бизнес; это заставляет бизнесменов тратить, с точки зрения общества, огромный запас энергии на получение хороших ставок и защиту от неожиданностей; это дарует незаработанные состояния и разрушает честно заработанные; это дает огромную власть и создает сильные соблазны для железнодорожных чиновников нанести ущерб интересам акционеров, с одной стороны, и общественности - с другой.

Помимо правительства, железная дорога представляет собой важнейший экономический фактор личного распределения. Она внесла новую форму проблемы в экономическое общество. Это создало монополию, сравнимую с прерогативами феодалов. Ни одно другое промышленное предприятие, находящееся в частных руках, так не воздействует на все производящие силы общества и не оказывает такого мощного влияния на ценности.

ГЛАВА 55

ОБЩЕСТВЕННЫЙ ХАРАКТЕР ЖЕЛЕЗНЫХ ДОРОГ

§ 1. ПУБЛИЧНЫЕ ПРИВИЛЕГИИ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫХ КОРПОРАЦИЙ

Общественный характер железнодорожных франшиз

1. Железные дороги пользуются особыми общественными привилегиями благодаря своим уставам, франшизам и праву выдающегося владения. Железные дороги в нашей стране принадлежат частным корпорациям и управляются частными лицами, а не, как в некоторых странах, государственными чиновниками. Они были построены по мотивам частного предпринимательства, в интересах инвестора, а не в качестве благотворительной организации или общественного благодеяния. Таким образом, на первый взгляд строительство железных дорог представляется случаем свободной конкуренции, когда общественные интересы удовлетворяются вслед за частными интересами. Но при более пристальном рассмотрении можно увидеть, что это во многом отличается от обычного конкурентного бизнеса. Конкуренция сделала бы строительство железных дорог предметом торга с владельцами, расположенными вдоль линии, и упрямый фермер мог бы сделать большой крюк или заблокировать все начинание. Но общественность говорит: государственное предприятие важнее, чем интересы отдельного фермера. По уставу или по франшизе железной дороге предоставляется право выдающегося владения, в соответствии с которым собственность частных лиц может быть изъята у них по предварительной оценке. Производитель, не имеющий такой привилегии, может только путем обычной покупки получить участок, срочно необходимый для его бизнеса. Почему железная дорога может осуществлять суверенную власть правительства и вторгаться в другие права частной собственности? Потому что железная дорога особым образом "затронута общественными интересами". Основная цель - не способствовать развитию железных дорог, а приносить пользу обществу. Эти чартеры и франшизы предоставляются редко в большинстве европейских стран. В этой стране они были предоставлены опрометчиво, часто в рамках общих законов, государствами, увлеченными своим соперничеством за расширение железных дорог. Когда таким образом частным корпорациям были безоговорочно предоставлены огромные общественные привилегии, во многих случаях слишком поздно стало понятно, что была допущена ошибка и создалась невозможная ситуация.

Государственная и общенациональная помощь американским железным дорогам

2. В Америке и во многих других странах железным дорогам были предоставлены крупные земельные и денежные субсидии на основании их особого общественного характера. Железным дорогам были предоставлены не только особые полномочия и привилегии, но и материальная помощь. Железнодорожное предприятие было неопределенным, возможности его роста нельзя было предвидеть, и частный капитал не стал бы инвестировать без больших стимулов. В европейских странах, где капиталисты были менее предприимчивы, чем в Америке, расширение железных дорог шло очень медленно, за исключением тех случаев, когда государство каким-либо образом оказывало предприятию свою помощь. Американские штаты самым безрассудным образом отказались от принципа невмешательства и соперничали друг с

другом в предоставлении земель, денег и привилегий, в предоставлении облигаций займа, в подписке на акции и в освобождении от налогообложения. Ожидалось, что эти защитные меры, способствующие развитию особой предприимчивости, в результате увеличения богатства приведут к повышению благосостояния всего сообщества. Многие штаты были доведены до банкротства своей безрассудной щедростью, и некоторые из них отказались от возникших таким образом долгов. Затем национальное правительство предприняло ту же политику и предоставило земли штатам для использования в этих целях. Первым примером этого было предоставление Центральной дороге Иллинойса в 1850 году обширной полосы земли, проходящей через штат с севера на юг. Гранты были предоставлены в четырнадцати штатах, охватывающих десятки миллионов акров земли. Затем национальное правительство, между 1863 и 1869 годами, помогло строительству Тихоокеанских железных дорог, предоставив двадцать квадратных миль земли на каждую милю пути и предоставив правительственный кредит в размере пятидесяти миллионов долларов — долг, урегулированный путем компромисса только через тридцать лет.

Железнодорожные субсидии по населенным пунктам

Округа, поселки, города и деревни вдоль линии проектируемых дорог затем вступили в острую конкуренцию за их безопасность. Были предоставлены облигации, бонусы, налоговые льготы и множество особых привилегий. Чтобы получить эту новую лампу Аладдина, этот великий источник богатства, населенные пункты закладывали свое процветание на долгие годы. Промоутеры умело торговались за эти гранты, натравливая город на город, культивируя дух спекуляции, наказывая упрямцев. Не инженер-строитель, а финансовый инженер прокладывал извилистые линии многих железных дорог в равнинных прериях Америки. Последствия этих грантов во многих случаях были катастрофическими, и с 1870 года они были запрещены в ряде штатов законодательством и конституциями штатов. Но до того, как закончилась эта эра щедрости, железные дороги, вероятно, получили больше государственной помощи, чем когда-либо было предоставлено какой-либо другой отрасли промышленности, находящейся в частных руках.

Взгляд инвесторов на обязательства железных дорог

3. В настоящее время принято считать, что железные дороги несут особые общественные обязанности, соответствующие их привилегиям. Делают ли все эти гранты в прошлом железные дороги чем-то большим, чем просто частными предприятиями? Один из ответов тех, кто финансово заинтересован в железных дорогах, - Нет. Они говорят, что сделка была честной и теперь закрыта. Общественность пожертвовала, потому что ожидала выгоды; корпорация выполнила свое соглашение, построив дорогу. Положения хартии в том виде, в каком она была предоставлена, определяют права общественности; но теперь в нее нельзя вчитывать никаких новых терминов, даже несмотря на то, что общественность теперь видит этот вопрос в новом свете. Аналогичные субсидии, хотя и не столь крупные, были предоставлены и другим отраслям промышленности. Сахарным заводам были предоставлены льготы; тарифы благоприятствовали железоделательным и шерстяным фабрикам; конкурирующие города предоставили фабрикам землю и освободили их от налогообложения; однако по этой причине не предпринимается никаких попыток особым образом контролировать эти предприятия и относиться к ним как к государственным предприятиям. Таким образом, говорят, железная дорога по-прежнему остается всего лишь частным бизнесом.

Общественный взгляд на обязательства железных дорог

Но социальный ответ сильнее этого. Что касается прецедента с предприятиями, пользующимися льготами по тарифам и вознаграждениям, наиболее внимательные исследователи допустили бы близкую аналогию в этих двух случаях, но настаивали бы на том, что тарифная политика также была доведена до неоправданной крайности и что ее нельзя было использовать для оправдания еще большего посягательства на общественные права. Но, кроме того, привилегии железных дорог больше по объему и важнее по характеру, чем те, которые предоставляются любому обычному частному предприятию. Законодательные органы постоянно признают особые общественные функции железных дорог. В других частных предприятиях инвесторы берут на себя весь риск; законодательные органы и суды признают обязанность защищать, где это возможно, вложения капитала в железные дороги. В нескольких штатах были приняты законы для защиты железных дорог от мошенничества с билетами. Всякий раз, когда перед ними встает вопрос, суды отстаивают право железных дорог на получение справедливых дивидендов. Частному предприятию было предложено выполнить общественную работу, однако общественные интересы превыше всего.

Необходимость согласования государственных и частных интересов

Если придерживаться крайне абстрактного взгляда, существует опасность упустить из виду реальную проблему, которая заключается в согласовании этих двух интересов в мышлении и государственной политике. И все же крайние защитники частного контроля над железными дорогами с негодованием отвергали любое государственное вмешательство в железнодорожные тарифы и управление железнодорожными перевозками как посягательство на свободу личности. На момент принятия Закона о торговле между штатами эту позицию непоследовательно занимали те, в чьих интересах свободная конкуренция была жестоко подавлена в самом начале строительства железной дороги, и кому вмешательство правительства сделало возможными огромные состояния. Железные дороги не могут перейти из государственного статуса в частный только в соответствии с их удобством. Им нельзя позволить играть в доктора Джекила и мистера Хайда; спокойных и приветливых в роли государственных агентов, когда нужно получить общественную выгоду, а затем в роли частных предприятий, уродливых и хмурых, пренебрегающих общественными интересами, взимающих всю возможную плату за проезд и сопротивляющихся всем разумным регулированиям и условиям. Хотя железные дороги являются частными предприятиями в том, что касается характера инвестиций, они являются государственными предприятиями в том, что касается их привилегий, функций и обязательств.

§ II. ПОЛИТИЧЕСКАЯ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ВЛАСТЬ РУКОВОДИТЕЛЕЙ ЖЕЛЕЗНЫХ ДОРОГ

Железнодорожные тарифы похожи на налоги

1. *Различными способами руководители железных дорог пользуются большим политическим влиянием и властью.* Некоторые авторы утверждают, что право устанавливать тарифы на железные дороги - это право налогообложения. Они указывают на то, что если тарифы не подчиняются фиксированным правилам, установленным государством, частные менеджеры железных дорог обладают властью законодателя. Изменяя ставки на иностранный экспорт или импорт, железные дороги часто устанавливали или аннулировали защитный тариф и нарушали

намерения законодательной власти. Высокие тарифы на дорогах, принадлежащих государству, открыто использовались вместо защитных пошлин. Эти факты показывают, что изменение железнодорожных тарифов между двумя пунктами внутри страны по сути аналогично введению или отмене тарифных пошлин между ними.

Политическое влияние железных дорог

Богатство и промышленное значение железных дорог дают им широкую политическую власть и в других отношениях. В некоторых штатах обычно утверждается, что законодательная власть и суды "принадлежат" железным дорогам. Железные дороги, отчасти потому, что они иногда становятся жертвами попыток шантажа со стороны нечестных государственных чиновников, вынуждены в целях самообороны поддерживать лобби. Железнодорожное лобби, как оборонительное, так и наступательное, является во многих штатах всемогущим "третьим домом". У железных дорог даже есть свои агенты на праймериз, они участвуют в политических съездах, они диктуют кандидатуры от низших должностей до губернаторских, и они избирают судей и законодателей. Степень, в которой это делается, различается в зависимости от того, имеют ли железные дороги большие или малые интересы внутри государства. Как можно решить эту великую политическую проблему, кроме как путем осознания ее важности и роста общественной честности?

Сложные обязанности директоров железных дорог

2. Экономическая мощь высших должностных лиц железной дороги позволяет им выполнять определенные функции важного общественного характера. Когда железная дорога была молодой отраслью, ее общественный характер по сути не признавался. Сначала считалось, что это просто железная магистраль, к которой будет применяться старый английский закон об общих перевозчиках. Поскольку это и подобные представления оказались иллюзорными, управляющий железной дорогой был обременен сложными и часто противоречивыми обязанностями перед акционерами и общественностью. Он легко нес бремя своей совести и часто не предпринимал особых попыток выполнить первое и вообще никаких попыток выполнить второе обязательство. Новое поле, предложенное для спекуляций, открывало возможности для большого частного обогащения. Не было ни прецедентов, ни созревшего общественного мнения, ни устоявшегося этического кодекса, которыми можно было бы управлять. Это было предательством интересов акционеров, когда директора создавали "строительные компании" и заключали контракты сами с собой по возмутительно высоким ценам. Предоставление специальных тарифов друзьям и отраслям, в которых были заинтересованы директора, нанесло ущерб не только грузоотправителям, но и акционерам.

Неясные убеждения относительно общественного характера железных дорог

Считается, что был разработан более совершенный кодекс деловой морали и что теперь чаще признается опека должностных лиц по отношению к акционерам. Но практическую этику необходимо развивать гораздо дальше. Управляющий железной дорогой привлекается акционерами, несет ответственность перед ними и рассчитывает на их продвижение по службе. Следовательно, их интересы превыше всего всякий раз, когда благосостояние общества не находится в гармонии с получением либеральных дивидендов. Менеджер считает своим долгом отстаивать принцип "взимания платы в зависимости от объема перевозок" в отношении каждого отдельного человека, населенного пункта и вида товаров. Если это разоряет одних

людей и обогащает других, если это разрушает процветание городов ради увеличения доходов дорожного хозяйства, во всяком случае, он чувствует, что полностью выполнил свой долг. Директора железных дорог еще не осознают и, возможно, никогда не осознают, что их офис - это нечто большее, чем частная опека, что это общественное доверие.

Прогресс консолидации железных дорог

3. Прогресс консолидации железных дорог приводит к тому, что большее количество финансовых и экономических полномочий оказывается в меньшем количестве рук. Первые железные дороги, многие из которых были построены на участках длиной в несколько миль, постепенно превратились в непрерывные магистрали со множеством ответвлений. Центральная магистраль Нью-Йорка между Олбани и Буффало была объединена коммодором Вандербильтом из шестнадцати коротких линий. Система Пенсильвании была сформирована звено за звеном из множества небольших дорог. Рост консолидации в последнее время был более быстрым, чем когда-либо прежде. Шестьдесят процентов территории Соединенных Штатов находится под контролем пяти заинтересованных сторон; семьдесят пять процентов контролируется группой людей, которые могут сидеть за одним столом. Страна территориально разделена на большие железнодорожные владения, в каждом из которых доминирует один финансовый интерес. Крупные финансовые альянсы и "общность интересов" еще больше объединяют политику ведущих дорог.

Экономические результаты консолидации

Для достижения этого результата работают мощные экономические силы. Консолидация имеет много технических преимуществ: она экономит время, снижает удельные затраты на администрирование и обработку грузов, позволяет лучше использовать подвижной состав и терминальные сооружения железных дорог, а также обеспечивает непрерывное движение поездов. У него есть преимущества других крупных производств и возможная экономия трестов. Однако наиболее важным с точки зрения железных дорог является предотвращение конкуренции и обеспечение возможности получения более высоких ставок и больших дивидендов. Утверждение о том, что конкуренция не является эффективным регулятором железных дорог, часто неправильно понимается как означающее, что она никоим образом не влияет на тарифы. Это правда, что конкуренция между дорогами не предотвращает дискриминацию и чрезмерные сборы между станциями только на одной линии; но конкуренция обычно оказывала мощное воздействие в хорошо известных "точках соперничества". Чем больше территория, контролируемая одним менеджментом, тем меньше конкурирующих точек; следовательно, тем больше власть над курсом и тем полнее применяется принцип монополии. Будет мрачной шуткой сказать, что консолидация не меняет ситуацию на железной дороге в вопросе тарифов.

§ III. КОМИССИИ ПО КОНТРОЛЮ ЗА ЖЕЛЕЗНЫМИ ДОРОГАМИ

Железнодорожное зло и старые средства правовой защиты

1. Большинство штатов обязались через комиссии регулировать работу железных дорог в общественных интересах. Когда стало очевидно, что государственные и частные интересы на железных дорогах настолько расходятся, все еще было нелегко определить, каким образом

следует защищать интересы общественности. Сначала в законы и уставы были включены некоторые общие условия, такие как максимальные ставки; но они не могли быть адаптированы к меняющимся условиям и из-за отсутствия административных агентов не могли быть приведены в исполнение. Ранние попытки добиться государственной собственности были, как отмечалось выше, тщетными и катастрофическими, поскольку лекарство от государственной собственности в том виде, в каком оно применялось тогда, было хуже болезни. Старый закон об обычных перевозчиках предоставлял отдельным грузоотправителям неопределенную компенсацию в судах за необоснованные расценки; но средство правовой защиты было дорогостоящим, потому что потерпевшему грузоотправителю приходилось нанимать адвоката, собирать доказательства и рисковать штрафом за невыполнение обязательств; оно было медленным, поскольку, хотя задержка была смертельно опасна для бизнеса грузоотправителя, дела месяцами или годами висели в судах; оно было неэффективным, поскольку даже когда дело было выиграно, грузоотправителю не возмещались все его убытки, и та же дискриминация могла быть немедленно повторена против него и других грузоотправителей.

Цель и работа государственных комиссий

Пытаясь исправить это зло, тридцать один штат назначил комиссии, и, поскольку включены наиболее важные штаты, этот способ регулирования применяется, вероятно, к четырем пятым всего трафика, начинающегося и заканчивающегося в одном штате. Эти комиссии различаются по полномочиям, но в целом они пытаются предотвратить чрезмерную дискриминацию в тарифах и пресекать все действия железных дорог, наносящие ущерб общественному благосостоянию. Принцип комиссии, против которого поначалу решительно выступали железные дороги, был поддержан судами и в настоящее время является общепринятой государственной политикой. Государственные комиссии, однако, оказались далеки от решения проблемы. Хотя они многое сделали для того, чтобы сделать отчетность железных дорог понятной, кое-что сделали для того, чтобы тарифы были разумными и подчинялись правилам, и многое сделали для воспитания общественных настроений, в целом их результаты были разочаровывающими. Было трудно получить комиссаров одновременно сильных, способных и честных; общественность еще недостаточно хорошо знает свое собственное мнение, чтобы должным образом поддерживать комиссии; и — что еще более фатальная слабость — суды рано решили, что комиссии штатов могут регулировать только движение, начинающееся и заканчивающееся внутри штата, и это оставило нетронутым гораздо больший объем и более важный класс межгосударственных перевозок.

Принятие Закона о торговле между штатами

2. Комиссия по торговле между штатами - это агентство, с помощью которого надеялись обеспечить единый национальный общественный контроль над железными дорогами. Общественная враждебность к частному управлению железными дорогами была наибольшей в регионах, где наиболее быстрое строительство дорог происходило с 1866 по 1873 год. Один центр недовольства находился в "штатах Грейнджер" Иллинойс, Висконсин, Канзас, Небраска, Айова и Миннесота; другой центр находился в нефтяных регионах Огайо и Пенсильвании. Восточные штаты не были лишены своих проблем, поскольку отчет Комитета Хепберна законодательного собрания Нью-Йорка за 1879 год показывает, что дискриминация между грузоотправителями превалировала до почти невероятной степени в каждой части штата Нью-Йорк. Когда в 1886 году суды постановили, что большая часть железнодорожных тарифов не

может рассматриваться государственными комиссиями, было выдвинуто громкое требование о национальном контроле. В период с 1870 по 1886 год в Конгресс были представлены десятки законопроектов, и, несмотря на ожесточенное сопротивление железных дорог, в 1887 году был принят Закон о торговле между штатами.

Его положения

Закон устанавливает некоторые общие правила: тарифы должны быть справедливыми и разумными; железные дороги не должны объединять или соглашаться делить свои доходы, чтобы избежать конкуренции; они должны, за исключением случаев прямого оправдания, устанавливать тарифы в соответствии с принципом дальних и ближнемагистральных перевозок (взимать плату за более короткое расстояние не больше, чем за более длинное на той же линии и в том же направлении, причем более короткое расстояние включается в более длинное). Закон предусматривал создание комиссии из пяти человек, назначаемой президентом, которая могла потребовать от железных дорог единообразной отчетности и которая должна обеспечивать соблюдение положений закона.

Результаты акта

3. Цель Закона о торговле между штатами достигнута, но не полностью. Это краткое предложение подводит итог многолетним усилиям и разбитым надеждам. Полномочий комиссии оказалось недостаточно для достижения основных целей закона — предотвращения дискриминации и обеспечения стабильных и справедливых ставок для всех грузоотправителей. Решениями федеральных судов полномочия комиссии были сокращены намного ниже намерений Конгресса, принявшего закон. Железные дороги во многих случаях отказывались подчиняться приказам комиссии, и им удалось сохранить свой отказ в силе. На пути единообразного учета были достигнуты замечательные результаты, временами единообразию ставок несколько способствовали, и общественность во многих случаях была просвещена. Но величайшее зло остается. Железные дороги по-прежнему в большом количестве вводят секретные тарифы; многие компетентные свидетели в Промышленной комиссии в 1900 и 1901 годах свидетельствовали, что дискриминация никогда не была хуже. Время от времени признание ущерба дивидендам, наносимого дискриминационными ставками, побуждает какую-либо железную дорогу предложить комиссии свое сотрудничество, и это вселяет новые надежды на эффективное применение закона. Однако давление конкуренции вскоре вынуждает кающихся вернуться на прежний путь. В одном железные дороги и комиссия согласны: объединение должно быть разрешено, хотя комиссия желает, чтобы это находилось под строгим контролем. До этого момента общественность еще не дошла.

Нерешенная железнодорожная проблема

Несмотря на всеобщее признание принципа, согласно которому железные дороги должны контролироваться в общественных интересах, несмотря на бесплодный юридический триумф принципа комиссии, очевидно, что железная дорога еще не находится под общественным контролем. Будущее должно определить, следует ли искать решение в эффективном государственном регулировании или в государственной собственности.

ГЛАВА 56

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА В ОТНОШЕНИИ КОНТРОЛЯ НАД ПРОМЫШЛЕННОСТЬЮ

§ 1. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ КОРПОРАТИВНОЙ ИНДУСТРИИ

Социальные проблемы корпораций

1. Значительное увеличение в последнее время числа отраслей, находящихся под корпоративным контролем, породило новые проблемы социального регулирования. Изобретения, машины, лучший транспорт, улучшенная коммуникация, расширяющиеся рынки объединились в пользу крупномасштабного производства, а это, в свою очередь, привело к размножению корпораций. Корпоративная организация делает возможным большее накопление капитала, большую стабильность политики и (поскольку не зависит от отдельной жизни) большее постоянство, чем индивидуальная собственность. С этими преимуществами корпорация порождает также новые социальные проблемы. Отношения в корпоративном бизнесе более сложны, чем на индивидуальном предприятии. Обычный акционер не может лично разбираться в бизнесе или осуществлять личный надзор за своими инвестициями. Корпоративный чиновник контролирует главным образом не свое собственное богатство, а богатство других. Когда люди имеют дело лично друг с другом, к их симпатиям больше прислушиваются. Но, как было отмечено в случае с железной дорогой, корпоративный чиновник в лучшем случае стремится удовлетворить своих работодателей, часто в ущерб как сотрудникам, так и общественности. Корпорации "бездушны", потому что они меньше допускают тесных личных отношений, которые создают мораль. В различных местах последующих глав, посвященных отношению государства к промышленности, упоминались меры, принятые обществом для регулирования корпоративной промышленности. Цель сейчас состоит в том, чтобы провести более систематический обзор данной области и увидеть масштабы применения этого регламента, возникающие трудности и применяемые принципы.

Примеры общественного контроля корпоративной индустрии

2. Недавно были созданы многочисленные законы и комиссии для обеспечения государственного регулирования промышленности. Межгосударственная торговая комиссия является наиболее заметным из агентств, регулирующих корпоративную отрасль, поскольку проблема железных дорог является наиболее заметным из вопросов корпорации. Но до появления железной дороги банки были признаны имеющими исключительный общественный характер. Не только акционеры, инвесторы, вкладчики и держатели облигаций, но и большая часть населения терпит убытки из-за банкротства банков. Поскольку расследование со стороны различных заинтересованных лиц совершенно невозможно, государство через своих агентов проверяет бухгалтерские книги банка способом, который не предусмотрен в случае обычного частного бизнеса. Банковская комиссия - это око общественности, обеспечивающее общественное благосостояние. Государственная инспекция страховых компаний, более поздний вид корпоративного предприятия, возникла из аналогичной потребности. Страхование на случай болезни, старости или смерти является социально желательным и возможно на справедливой основе только при объединении большого числа страхователей. Но поскольку инспекция бизнеса каждым держателем полиса невозможна, необходимо регулирование и контроль через какое-либо государственное учреждение. Налоговые комиссии, которые сейчас

есть в большинстве штатов, были созданы главным образом для работы с корпорациями. В Калифорнии комиссия по мусору регулирует отношения между фермерами и шахтерами с использованием гидравлических процессов. В ряде штатов существуют комиссии по добыче полезных ископаемых, портовые комиссии, комиссии по труду, арбитражные советы и другие подобные органы. Увеличение числа этих государственных агентств для регулирования корпоративной индустрии в последнее время некоторыми было осуждено как бесполезное умножение государственного аппарата. Несомненно, некоторые комиссии были созданы без необходимости в результате ненадлежащего влияния; другие, выполняющие важные обязанности, были доверены некомпетентным политическим назначенцам. Но большинство из этих комиссий необходимы, хотя поначалу их работа может оказаться неэффективной.

Беспомощность мелкого инвестора

3. В бизнесе обычной корпорации существует сильный и растущий спрос на публичность в качестве защиты инвесторов. Закон рассматривал корпорации, за редким исключением, как частные предприятия, имеющие право хранить каждую деталь своего управления в секрете от своих конкурентов. Таким образом, внутреннее управление было тщательно скрыто от большинства акционеров, которые, согласно экономическому анализу, в основном являются предпринимателями. Таким образом, бизнес и капитал страны все больше и больше переходят под контроль немногих. Обычный инвестор в корпоративные акции "покупает кота в мешке" и доверяет честности должностных лиц, работающих за закрытыми дверями, ни перед кем не ответственных, слишком часто спекулирующих акциями своих собственных компаний. Незаслуженная выгода, полученная таким образом, запятнала нечестностью многие крупные состояния. Немалая часть зла заключается в закрытии путей безопасного инвестирования для мелких капиталистов, предоставлении немногочисленным избранным определенной монополии на инвестиции, приносящие большую прибыль. Только недавно было признано, что ни одна крупная корпорация теперь не может быть частным бизнесом в старом смысле этого слова. Развитие отрасли оставило инвесторов и акционеров без защиты в случае совершения правонарушения и, как правило, без правовой защиты в случае совершения правонарушения.

Шаги к публичности для защиты инвесторов

Спрос на какое-либо средство от заболевания, серьезность которого неуклонно возрастает, исходит не столько от радикальных кругов, сколько от деловых и финансовых кругов. В Англии некоторые из наихудших злоупотреблений были исправлены законодательным путем. В 1900 году по предложению Теодора Рузвельта, тогдашнего губернатора Нью-Йорка, был разработан законопроект, целью которого в конечном итоге было превратить корпорацию в квазигосударственное учреждение, открытое для проверок. Организаторы компании, добровольно принимающей закон, должны были нести личную ответственность за заявления в своем проспекте ценных бумаг; выпуск ее акций должен был быть ограничен фактическими инвестициями и осуществляться публично; ее офис и документация должны были быть открыты для проверки. Хотя общественное мнение не было готово к этому законопроекту, и он не был принят, бюро корпораций нового министерства торговли федерального правительства, созданное в 1903 году при президенте Рузвельте, можно рассматривать как плод этой первоначальной попытки.

Широкие социальные основания для публичности

4. Большая публичность бизнеса корпорации необходима в интересах общественности. С интересами инвестора обычно объединяются более общие общественные интересы; но во многих случаях две группы интересов вступают в конфликт. Некоторые люди выступают за контроль над корпорациями только в той степени, которая необходима для защиты инвесторов, но другие основывают эту политику на более широких социальных основаниях. Способность производственной корпорации иногда путем угроз увольнения добиваться несправедливых условий от общества, от своих сотрудников и от тех, кто поставляет ей материалы, привела к предложению запретить фабрикам менять свое местоположение без согласия государства.

Публичность для обеспечения справедливых цен

Особенно желательным представляется, если это возможно, сохранить преимущества конкуренции путем запрета ставок и соглашений, ограничивающих торговлю. Старая английская идея, унаследованная нашим законодательством, заключается в том, что самая высокая цена, которую можно получить на открытом рынке при обычных условиях, в целом является справедливой ценой. Контроль над любой отраслью промышленности несколькими корпорациями значительно упрощает тайное соглашение и, таким образом, заменяет общую рыночную цену дискриминационной ставкой, максимально возможной для каждого отдельного человека. Цена траста все еще могла бы быть разумной, если бы продавец сталкивался с конкуренцией на каждом рынке; но это неразумно, когда противодействие подавляется местной и индивидуальной дискриминацией. Методы, с помощью которых достигается этот результат, скрываются от общественного внимания. Они включают секретные соглашения с железнодорожными агентами, систему шпионажа за бизнесом конкурентов, секретные специальные тарифы для клиентов конкурентов, не говоря уже о коррумпированном политическом влиянии. Публичность в отчетности корпораций является первым условием публичной и единой цены. Таким образом, потребность в развитии потенциальной конкуренции особенно велика там, где существует монополия на натуральный продукт. Более общее признание публичного характера корпораций приведет к разработке дальнейшего законодательства и назначению комиссий по корпорациям, как это уже было сделано в некоторых штатах.

§ II. ТРУДНОСТИ ОБЩЕСТВЕННОГО КОНТРОЛЯ НАД ПРОМЫШЛЕННОСТЬЮ

Растущая потребность в социальном сотрудничестве

1. Прогресс промышленности требует расширения социальных контактов и более широкого использования правительственных учреждений. Многочисленные примеры этого общего утверждения, с которыми мы познакомились в ходе данного исследования, имеют общую причину. В простых условиях промышленности, где большая часть производительной энергии направлялась на обеспечение жизненных потребностей, борьба людей велась с природой. Социальные отношения тогда были простыми и грубыми, такими как рабство движимого имущества. Сейчас большинство мужчин зарабатывают на жизнь сделками с другими мужчинами. Отношения людей с природой в настоящее время стали реже и менее тесными; отношения людей с людьми более многочисленными и сложными. Эффективное сотрудничество является фактором производства. Правильные социальные отношения более важны для промышленности, чем плодородная почва.

Практические пределы законодательной реформы

Социальные институты любого сообщества являются его ответом, выраженным в человеческом сознании и формальных законах, на эту сложную проблему совместного проживания. Законы и способы регулирования промышленности могут быть хорошими или плохими. Хорошие законы - это законы, гармонирующие с природой человека, дающие наилучшие мотивы для работы и величайшее счастье как в самих усилиях, так и в их вознаграждении. Следовательно, достоинства законов соотносятся с природой человека; те, что хороши для одного типа граждан, могут быть плохими для другого. Нельзя законодательно принудить людей к безграничной честности. Лучшее, что возможно, - это принять законы, поощряющие лучшее в людях такими, какие они есть. Нечестное сообщество не имеет и не способно выбирать людей, достаточно честных, чтобы контролировать других. Общество не может, сколько бы ни дергало за законодательные ремни, подняться над своим собственным моральным уровнем. Но хотя изменение формального закона не может далеко опередить, оно может запаздывать и затормозить социальный прогресс. Закон, с опозданием приспособленный к общественным потребностям, искушает и развращает людей. Никогда еще не было такого времени, когда высшая мудрость не могла бы исправить какую-нибудь древнюю обиду, выровнять какое-нибудь незаслуженное неравенство и, установив законы настолько хорошие, насколько люди были способны применять в данный момент, высвободить их энергию для дальнейшего прогресса. Это всего лишь дух умеренных ожиданий, который не будет подавлен результатами правовых "реформ". Следовательно, нельзя надеяться, что при попытках регулировать частную промышленность не возникнут злоупотребления. Подверженные ошибкам люди совершают ошибки и несправедливость, иногда большую, чем ту, которую они стремятся предотвратить.

Местный эгоизм в отраслевом законодательстве

2. Законодательное вмешательство в деятельность отрасли создает соблазн для эгоизма сообщества злоупотреблять социальным законодательством. Общественная жадность не более привлекательна, чем индивидуальная. Многие граждане придерживаются высоких стандартов государственного служащего и сетуют на коррупцию политики, когда законодатель голосует за свои собственные интересы, а не за интересы своих избирателей. Такой гражданин редко задумывается о том, что ответственность за многие нарушения законодательства ложится на общество и на отдельного избирателя. Может ли вода подняться выше своего источника? Является ли высоким представлением о долге представителя то, что он должен перехитрить своих коллег-представителей, чтобы получить "подкуп" для людей, которые его избирают? Во многих сообществах единственным важным общественным вопросом является тарифное законодательство в пользу местной промышленности. Этот эгоистичный вопрос подкупает электорат и закрывает глаза ему и его законодателю на любой вопрос общего благосостояния. Великое индустриальное содружество погружает свою общественную жизнь в коррупцию, когда его избиратели продают свое политическое первородство за пошлину на железо. Многие конгрессмены настолько обременены задачей обеспечить некоторые государственные расходы в своем округе для оказания помощи своим избирателям, что они мало думают и проявляют меньший интерес к более масштабным общественным вопросам. Если местное благоустройство обеспечит рабочую силу и увеличит стоимость окружающей собственности, хотя это наиболее нерентабельно для общества в целом, ожидается, что представитель будет усердно трудиться, чтобы обеспечить это. Многие граждане не видят особого вреда в "перекручивании бревен" законодателем, то есть в том, что он голосует за закон, не имеющий

заслуг, чтобы получить другой закон, которого хотят его избиратели. Вина за эту наихудшую форму взяточничества ложится на сообщество, которое принуждает своих представителей к такому поведению, низводя общественную мораль на более низкий уровень.

Политическая коррупция в отраслевом законодательстве

3. Власть законодательной власти влиять на судьбы частных лиц представляет собой сильное искушение для представителей общественности. То, что законодатель так часто придерживается высоких стандартов общественного долга, иллюстрирует известную истину о том, что индивидуальный моральный кодекс лучше, чем общественный. То, что некоторые люди предают оказанное им доверие, не так удивительно. Скандал с Credit-Mobilier в связи с законодательством о помощи Union Pacific Railroad затронул многих конгрессменов. Несколько лет назад в одном из величайших штатов было обнаружено, что невинный на вид законопроект, касающийся прав владельцев собственности на ручьи, практически подразумевал дарение группе людей угольных участков стоимостью в четверть миллиарда долларов, лежащих под судоходными ручьями и принадлежащих государству. Такие соблазны наживы слишком велики для людей, отобранных исключительно за их способность добиваться должностей и пенсий для политических сторонников и обеспечивать классовое законодательство для уважаемых граждан. Полномочия законодательных органов по предоставлению франшиз и разрешению использования государственной собственности корпорациями постоянно дают возможность для нечестности и поводов для скандалов в крупных городах. История предоставления франшиз в Нью-Йорке, Филадельфии, Питтсбурге, Сент-Луисе и многих других муниципалитетах полна черных страниц. Общественные обязанности слишком тяжелы для честности общества. Промышленная мощь росла быстрее, чем гражданское сознание, и каким-то образом баланс должен быть уравновешен.

Тяжелые обязанности судов

4. Полномочия судов и должностных лиц исполнительной власти в толковании и исполнении законов, регулирующих предпринимательскую деятельность, возросли. С более тесным контактом мужчин в социальных отношениях усиливаются трения, а количество судебных разбирательств увеличивается. Судьба зависит от результата гражданского иска. Хотя присяжные часто коррумпированы, все же удивительно, насколько хорошо суды сохранили свою честность посреди великих искушений. Профессиональная гордость и благородные традиции английской судебной системы укрепляют характер человека на скамье подсудимых, нередко превращая нечестного юриста в справедливого судью; но всенародные выборы, эгоистичные интересы и социальные силы богатства и амбиций порой делают эту задачу непосильной.

Добросовестность, необходимая государственным должностным лицам

Исполнительная ветвь власти обязательно наделяется огромной властью, возрастающей по мере расширения масштабов социального регулирования. Министр финансов обладает дискреционными полномочиями в отношении продажи и приобретения облигаций и, таким образом, может влиять на ставку дисконтирования и цену продажи ценных бумаг. Решение одного человека, если оно известно заранее, может принести состояние в частные карманы. Признание важности этих фактов, которые являются типичными для большого класса фактов, должно способствовать развитию более высокого чувства общественного долга. Патриотизм

понимался слишком узко. Враги раннего общества находились за его пределами, и гражданин, который предательски оказывал им помощь, вызывал отвращение. Теперь, независимо друг от друга, во многих кругах высказывается убеждение, что величайшие враги общества находятся внутри его границ и что политическая коррупция является современной формой государственной измены. Для решения дополнительных задач общества требуется более высокая концепция гражданской добродетели. Государственный контроль должен быть объединен с частным промышленным контролем таким образом, чтобы создавать наименьшее количество соблазнов для предательства общественного доверия. Сейчас, как никогда прежде, необходимо ощутить мудрость слов Эмерсона: "Лучшая политическая экономия - это забота и культура людей".

§ III. НАПРАВЛЕНИЕ ПОЛИТИКИ В ОТНОШЕНИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Недавний рост государственного социализма

1. *В последние годы наблюдается значительный рост государственного социализма.* Термин "государственный социализм" в широком понимании включает все формы участия общественности в промышленности, которые были пересмотрены: собственность городов, поселков, штата или нации; законы, регулирующие свободу заключения контрактов; агентства по проверке условий и обеспечению соблюдения законов; комиссии по надзору и подконтрольности корпоративной промышленности. Со всех сторон приходят свидетельства роста государственного социализма за последние двадцать пять лет. Тем, кто привык думать о духе германских рас как о духе личной свободы и предприимчивости, кажется примечательным, что этот рост был больше среди людей тевтонского происхождения (Германия, Англия, Америка, Австралия), чем среди представителей латинской расы. Это изменение, по-видимому, является частью демократического движения, даже меры Бисмарка в Германии были приняты для отражения требований радикальной партии. Простое название социализма больше не пугает граждан свободного государства, и когда люди с сильным индивидуалистическим духом даже с гордостью заявляют, что они социалисты, значение этого термина становится действительно очень расплывчатым.

Разновидности социализма

2. *Государственный социализм не следует путать с коллективизмом или радикальным социализмом.* Слово "социализм" имеет столь разнообразные определения, что серьезный исследователь иногда отчаивается получить ясное представление о нем. Идея социализма простирается от простейшей формы государственного вмешательства, такой как поддержка государственных школ и государственных пожарных частей, до полной государственной собственности на всю промышленность. Было бы уместно назвать радикальными социалистами тех, кто хотел бы отменить частную собственность и нанести удар в самый корень существующего общественного порядка. Современная форма радикального социализма зародилась среди немецких мыслителей школы Карла Маркса, но у нее много сторонников в других странах. Типичный радикальный социалист утверждает, что обладает единственной чистой разновидностью социальных реформ, презирает любой интерес к государственному социализму и насмехается над государственным контролем как над простым выжиданием, поскольку это даже не шаг к радикальному социализму.

Цель государственного социализма

Типичный государственный социалист соглашается с тем, что эти меры логически не подталкивают его к более экстремальной точке зрения. В душе он индивидуалист, верящий, что движущие силы общества кроются в человеческом характере, а не в правительственном механизме; но он стремится предотвратить некоторые виды конкуренции, поставить другие виды на лучшую основу; "сделать правила игры более справедливыми", но не подавлять их. В соответствии с этим различием в конечном плане люди и существующие меры в целом могут быть классифицированы. Тем не менее, одна точка зрения иногда перетекает в другую в истории жизни отдельного человека. Сторонники умеренного вмешательства иногда доходят до крайности, и самые радикальные мыслители, иногда с не меньшей честностью, становятся, по мере расширения опыта, все более и более умеренными. Было бы удивительно, если бы кому-либо, кто мыслит и развивается в области социальной философии, удалось настолько точно согласовать друг с другом все свои мнения, чтобы в конкретный момент быть абсолютно последовательным во взглядах на социальную политику.

Незрелая социальная философия

3. На основании имеющихся данных небезопасно предсказывать сохранение тенденции к крайнему социальному контролю. Социальное пророчество завораживает. Люди по своему невежеству любят отвечать на вопрос, к чему мы клоним? Более глубокое изучение социальных законов должно дать эту силу, но поспешными обобщениями ее не добьешься. Незрелые социальные философы предполагают, что, поскольку теория биологической эволюции верна, конкретная теория социальной эволюции, которую они предпочитают изобрести или принять, безупречна. Радикальный социализм - это преувеличенное заявление о насущных социальных потребностях. Это наведение моста с помощью надежды, а не опыта, через пропасть между реальностью и мечтами неудачников.

Прогресс социального контроля

Истинная цель социального контроля

Это правда, что многие свидетельства указывают на усиление социального контроля в течение некоторого времени в будущем. Законы, институты, преобладающая мораль общества не поспевают за промышленным ростом в этот период радикальных перемен. Однако то, что видно, является небольшой дугой кривой прогресса. Большая часть социального регулирования в средние века была аналогична тому, которое усиливается сейчас. Законодательство гильдий и привилегии частных корпораций сдерживали промышленность. Реакция на это в семнадцатом и восемнадцатом веках привела к национальному и государственному контролю, и государственное вмешательство другого рода быстро усиливалось вплоть до времен Адама Смита. Затем последовала сильная реакция, и в следующий пятидесятилетний период вмешательства было гораздо меньше. Годы с 1825 по 1840 год были годами величайшего государственного социализма, когда-либо существовавшего в Америке, но результаты были настолько плачевными, что последовала бурная реакция. Недавний значительный рост государственной активности вряд ли будет продолжаться бесконечно. Путь прогресса - это спираль. Уже действуют силы, создающие сопротивление любому значительному расширению этого движения. Конкуренция более здорового типа не может быть подавлена без парализующих результатов. Неравенство и

возможность самореализации не могут быть уничтожены. Социальные правила должны быть такого рода, чтобы высвобождать лучшие силы людей, а не заковывать их в цепи. Если кажется, что недостатки государственного регулирования все больше перевешивают преимущества, движению необходимо положить конец. В то время как социальный контроль может помочь поднять производство и конкуренцию на более высокий и более моральный уровень, общество откажется руководствоваться стандартами слабых и неэффективных.

ГЛАВА 57

БУДУЩИЙ ТРЕНД ЦЕННОСТЕЙ

§ I. ПРОШЛОЕ И НАСТОЯЩЕЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБЩЕСТВА

Вспомнили определение экономической теории

1. *Значение и масштабы экономической науки лучше видны в конце, чем в начале ее изучения.* Положение, с которого началось это исследование, вполне можно вспомнить в заключительной главе. Слова формального определения экономики на этом этапе должны передавать более полный смысл. В широком диапазоне рассмотренных тем был предпринят поиск ответа на один вопрос: что определяет ценности добра и влияет на них?

Влияние экономики на практическую жизнь

Возможно, теперь также можно лучше оценить, какое влияние такое исследование могло бы и должно оказать на практические действия. Временами студенты-экономисты пользовались вниманием государственных деятелей и правителей и оказывали большое влияние на практическую политику. Иногда выражают сожаление по поводу того, что экономисты сегодня принимают столь незначительное непосредственное участие в правительстве нашей республики. Сегодня они, конечно, играют большую роль, чем двадцать лет назад, но если бы они этого не сделали, поводов для сожалений было бы немного. Непосредственное влияние специалиста на тех, кто стоит у власти, в республике в большинстве случаев меньше, чем в монархии, в те редкие моменты, когда правитель высказывает студентам свою благосклонность. Это влияние в Америке в основном косвенное, но от этого не менее надежное и долговременное. Результаты серьезного проведения экономических исследований в университетах и за их пределами уже проявляются, но не драматическим образом, а в более тонкой и достоверной форме разумного общественного мнения.

Примеры ошибочных социальных пророчеств

2. *Экономическая наука не достигла той стадии, которая допускает много пророчеств.* Предсказание иногда дается в качестве проверки науки. Однако с этим тестом в сколь угодно значительной степени может справиться только астрономия. Химия может многое рассказать о том, что произойдет в лаборатории, но ничего о дате будущих взрывов на

пороховых заводах. Геология отвечает на вопрос "Что?" предположениями и "Когда?" с оценкой в несколько миллионов лет больше или меньше. Удивительно ли, что в человеческих делах еще меньше возможностей для прогнозирования? В человеческой деятельности существует бесчисленное множество неизмеримых факторов. Такие возможные обобщения должны основываться на действиях, которые появляются и повторяются с практическим постоянством. Хотя ряд фактов в совокупности позволяют сделать некоторые выводы относительно ближайшего будущего, опыт прошлого столетия призывает остерегаться опрометчивых прогнозов. Завершение Французской революции было периодом, отмеченным множеством спекуляций относительно будущего общества. Оптимисты, верившие в совершенство человеческой природы и общества, верили, что все социальные беды происходят из-за плохого правления; если бы только был свергнут деспотизм, природа человека беспрепятственно развивалась бы до совершенства. Экономисты того времени были настроены скептически, потому что, заглядывая глубже, они видели источники несчастий в скудости окружающей человека среды, а также в лени, невежестве и неспособности человеческой природы. Пессимисты — коммунисты и социалисты того времени, — видя то же зло, могли предложить другие объяснения. В то время как экономисты того времени считали условия нищеты неизбежными, пессимисты объявляли их невыносимыми и выступали за радикальные социальные изменения как за единственную надежду спасти массы от голода. В такой разнообразии взаимоисключающих взглядов должно было быть много ошибок, но также и много истины, если бы их можно было распутать.

Экономические пророчества девятнадцатого века

3. Неожиданные изменения на транспорте и в промышленности изменили ход экономического развития в прошлом столетии. Большая часть экономической теории того времени кажется абсурдной в свете истории. Изобретения того периода, от трудов Адама Смита до работ Рикардо (с 1776 по 1820 год), в основном предназначались для использования в производстве. Это наводило умы того времени на мысль о постепенном удешевлении ткани, железа, керамики и всех других продуктов машиностроения, но не о удешевлении продуктов питания. Действительно, ситуация в Западной Европе в то время убедительно свидетельствовала о том, что добывать продукты из почвы будет неуклонно становиться все труднее. Железная дорога не имела практического значения до конца 1830 года; пароход не применялся для морских путешествий до 1837 года. Об открытии богатого континента и его аннексии этими новыми агентствами за счет имеющихся ресурсов старых стран никто и не мечтал. Не было до конца осознано, что происходит значительное изменение социальных стандартов, контролирующее рост населения. Такова была панорама общественного прогресса, увиденная как консервативными экономистами, так и социалистами менее века назад: непрерывные изобретения, растущее население, низкая заработная плата, скудная пища, растущее богатство немногих и растущая бедность и обездоленность масс.

Неожиданный ход развития в девятнадцатом веке

4. Фактический ход экономического развития в девятнадцатом веке опроверг прогнозы как оптимистов, так и экономистов и пессимистов. Не предвидя огромных запасов природных ресурсов, которые вскоре станут доступны для старых стран, люди того времени, естественно, думали о запасах земли как об ограниченных и неизменных. Предложение в экономическом смысле означает количество, доступное в данный момент на рынке; но, несмотря на огромные

площади, появившиеся с тех пор на мировых рынках, ложная идея столетней давности все еще сохраняется в учебниках и формирует экономические рассуждения. Напрасно говорить, что обстоятельства были уникальными и что общий принцип все еще действует. Большая часть так называемого ортодоксального экономического анализа была по существу ошибочной применительно к условиям прошлого столетия; он ошибочен сегодня и будет ошибочным в ближайшие годы, если он когда-либо будет соответствовать фактам. Вот-вот будут открыты новые континенты. Строительство железных дорог протяженностью через Южную Америку и до центра Африки сделает доступными новые минеральные богатства, редкие породы леса, огромные лесные массивы и некоторые из крупнейших районов по производству продуктов питания на земном шаре. Население христианского мира росло быстрее, чем когда-либо прежде в мировой истории, но оно не обогнало прогресс в области ресурсов. Темпы прироста населения замедляются. Результатом этого сочетания событий стало общее улучшение условий, способствующих благосостоянию населения. Несмотря на проблемы и злоупотребления, которые приносят с собой каждое новое изменение, цивилизованный мир, несомненно, сегодня процветает больше, чем когда-либо прежде. Наибольшие страдания и недовольство наблюдаются в более отсталых сообществах. Это прошлое и настоящее; как насчет экономического будущего? Является ли нынешнее состояние нормальным — это процветание, вероятно, будет расти или уменьшаться? Пока, конечно, изучающий экономику, может подвергать сомнению оракулов; ибо, хотя отдаленное будущее скрыто от взгляда человека, роль экономической теории заключается в том, чтобы показать причинно-следственные связи, превратить тайну в разум и, таким образом, дать светильник ногам настоящего.

§ II. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ БУДУЩЕЕ ОБЩЕСТВА

Истощение определенных природных ресурсов

1. Нынешний промышленный прогресс в значительной степени обусловлен материальными условиями, временно благоприятными. Многие материалы, которые сейчас уничтожаются в огромных количествах, медленно накапливались на протяжении веков и не подлежат возобновлению.^[4] До наших дней человек мало что знал о мире под земной корой. Живя, он царапал поверхность земли, а умирая, оставил свои кости для удобрения почвы. Но сегодня человек истощает запасы в недрах земли, сжигает сокровища каменноугольного периода, выбрасывает оплодотворяющие элементы в океан и оставляет мир пустой оболочкой. Леса вырубаются так быстро, что цены на топливную древесину и пиломатериалы во многих частях Соединенных Штатов за двадцать лет выросли в три раза. Мировые запасы железной руды пока полностью неизвестны, но большая их часть была измерена, и из известных месторождений в Соединенных Штатах более половины, как говорят, принадлежат одной корпорации, и их достаточно, чтобы продолжать ее нынешнюю добычу не более шестидесяти лет. Многие другие натуральные продукты подобным же образом собраны цивилизованным человеком из запасов, созданных давным-давно. В то время как запасы растительной пищи обещают быть достаточными, запасы мяса будут поддерживаться с трудом по мере увеличения численности населения.

Возможности других ресурсов

2. Многие другие неисчерпаемые источники необходимых материалов еще не разработаны. То, что только что было сказано, имеет темную сторону. Угольные шахты могут быть опустошены,

но пока светит солнце и идут дожди, Ниагара будет оставаться источником света, тепла и энергии. Приливы и отливы продолжаются вечно. Во время каждой грозы рассеивается достаточно силы, чтобы запустить тысячи заводов. Тепла в центре земного шара, хотя и неисчерпаемого, хватило бы для нужд человека на многие столетия. Сила в Маунт-Пеле, если ее сковать и использовать, могла бы управлять миллионом заводов миллион лет. Не стоит слишком надеяться, что инженерное мастерство когда-нибудь достигнет этих источников и воспользуется ими. Такое удешевление и распространение энергии придало бы новое лицо многим проблемам промышленности. Несомненно, будут разработаны новые источники материалов. Разумно надеяться, что до того, как железная руда станет чрезвычайно дефицитной, будет усовершенствован дешевый и практичный метод извлечения алюминия из глины. Обеспеченная этими постоянными источниками, цивилизация будет стоять на более прочном фундаменте.

Влияние на значения смещения центров силы и материалов

Это смещение центров власти и материалов должно сопровождаться значительным смещением местных ценностей. Когда угольные районы превратятся в кучи шлака и золы, промышленность будет располагаться рядом с гидроэнергетикой. Из-за удаленности от сырья Новая Англия даже сейчас испытывает трудности в соперничестве с южными штатами в производстве текстиля. Промышленная карта нашей страны сильно изменится через сто лет. Обладание богатыми природными ресурсами в наши дни не гарантирует обществу устойчивого процветания.

Эффект накопления богатства

3. Масса и качество богатства будут быстро расти, если социальные и политические условия останутся стабильными. Основным методом увеличения богатства должно быть направление энергии и ресурсов в более устойчивые формы. Для того чтобы мог присутствовать мотив для сбережения, должны быть стабильные условия. Растущее подчинение настоящего будущему будет сопровождаться падением нормы процента. Рост богатства означает более высокое качество всех искусственных производственных агентов. Тогда большая часть энергии людей будет направлена просто на управление разработанным оборудованием. Человек будет жить в лучшей окружающей среде, в лучшем и более богатом мире. Заработная плата должна расти по мере улучшения качества инструментов и оборудования. Население, скорее всего, не будет увеличиваться пропорционально, и соотношение предложения рабочей силы к ресурсам, с которыми она работает, должно быть все более и более в пользу трудящихся классов. Сложные проблемы концентрированного контроля над промышленностью и богатством должны быть решены в интересах всех.

Социальный прогресс против расового

4. Биологическое улучшение расы путем отбора наиболее способных индивидуумов было важным фактором человеческого прогресса. Социальный прогресс не обязательно означает неуклонное биологическое улучшение врожденных способностей людей. Образование среднего члена общества становится с каждым годом лучше; сомнительно, чтобы врожденные способности новорожденного ребенка в Европе и Америке сегодня были выше, чем у наших германских предков во времена Римской Империи. Действительно, прогресс последних двух тысяч лет заключался в социальной организации, в расширении и упрощении массы знаний,

которые должны быть повторно усвоены каждым новым индивидуумом, а не в размножении рас и повышении качества.

Природа против культуры

Немногие вдумчивые люди в настоящее время придерживаются мнения, что раса может быть быстро улучшена биологически в процессе воспитания индивидуума. Образование носит накопительный характер в той мере, в какой оно создает лучшую среду, в которой будут рождаться другие дети, но улучшение не происходит из-за наследования ребенком приобретенных знаний и навыков родителя. Если этот вопрос и вызывает споры среди биологов, то лишь в отношении незначительного приращения улучшения. Практически отбор - это единственное средство улучшения врожденных способностей любого вида в сколь-нибудь значительной степени. В прошлом действовало множество сил, направленных на то, чтобы возвысить человека над грубостью, и особенно на увеличение средней мозговой мощности человеческой расы. Слабые, невежественные, неспособные в примитивных обществах безжалостно уничтожались. Сильные, проницательные и предприимчивые оставили наибольшее количество потомков.

Уменьшение количества успешных элементов

5. Прогресс будет проверен, если качество гонки снизится. В современных условиях, особенно в течение последней четверти века, успешные элементы общества становятся менее плодовитыми. Большие семьи были правилом среди способных пионеров Америки; сейчас они редки, за исключением низших промышленных слоев. Демократия и возможности благоприятствуют этому процессу увеличения числа посредственностей и сокращения числа превосходных представителей рода. Каста и статус удерживали успешные поколения способных людей на скромных социальных уровнях, из которых только случайно могла подняться какая-нибудь выдающаяся личность. При демократии люди с заметными способностями могут легче продвигаться к более высокооплачиваемым профессиям. Однако такая индивидуальная удача снижает вероятность появления потомства. В высших социальных слоях больше холостяков и старых дев, чем в низших, и в каждом браке рождается меньше детей. Президент нашего старейшего университета показал, что четверть выпускников последнего поколения остались холостяками и что среднее число детей у женатого выпускника составляет двое. Следовательно, эта группа людей оставила лишь три четверти потомства, достаточного для поддержания своей численности, а поскольку население удвоилось в течение одного поколения, этот класс составляет лишь три восьмых от прежней доли американского населения.

Угроза прогрессу

Эта способность к стерилизации имеет кумулятивные результаты. Если бы общество состояло в равных частях из двух различных линий предков, не вступавших в смешанные браки; если бы общая популяция сохранялась неизменной от поколения к поколению (скажем, каждый тридцатилетний период), но высшая линия давала только три четверти своей собственной численности, то по истечении пяти поколений она сократилась бы с половины до немногим более одной восьмой части населения. Краткий период в жизни наций привел бы к тому, что это стало бы почти незначительным фактором в общественной жизни. Едва ли может быть сомнение в том, что в настоящее время наше общество в среднем растет гораздо больше за

счет менее предусмотрительных, менее предприимчивых, менее интеллектуальных классов. Еще не было времени для проявления многих кумулятивных эффектов этого процесса. Прогресс находится под угрозой, если социальные институты не будут скорректированы таким образом, чтобы обратить вспять нынешний процесс умножения беднейших слоев населения и исчезновения наиболее способных семей.

Сочувствие и эгоизм по отношению к прогрессу

6. *Для продолжения прогресса должно быть оставлено широкое поле для амбиций и конкуренции отдельных людей.* Результаты любой данной способности зависят от энергии, с которой она используется. Социальная машина находит свою движущую силу в природе людей. Принимая экономические потребности за отправную точку нашего исследования, не подразумевалось, что мужчины были полностью эгоистичны. Симпатия расширяется; экономические потребности включают семью, друзей и, во все большей степени, человечность. Счастье по-настоящему социализированного человека частично заключается в счастье его товарищей. По мере расширения социальной симпатии чувство долга становится более мощной экономической силой. Мужчины меняются, но не быстро и не всегда к лучшему. Небезопасно переоценивать мужскую щедрость. Индивидуальные желания и интересы, насколько сейчас можно судить, должны оставаться одними из самых сильных сил, движущих обществом. Прогресс достигнут потому, что за исключительные способности в целом теперь появляется надежда на большие награды.

Состояние, ставящее под угрозу прогресс

Зависть, ставящая под угрозу прогресс

Однако в настоящее время этим динамичным силам, стремящимся к прогрессу, угрожает опасность с двух сторон. Предприятию угрожает опасность со стороны привилегий или статуса. Уклонение от определенных видов работы, которые по общественным обычаям считаются унижающими достоинство, отнимает у бизнеса много способностей. Свобода Америки в столь значительной степени от этого презрения к честному труду была важным фактором ее прогресса, но она оказывается под угрозой, когда люди становятся робко консервативными в отношении социального положения. Прогрессу угрожает, во-вторых, демократия с ее тенденцией переносить понятие буквального равенства в промышленность. Когда демократия становится завистливой, она отказывает исключительным способностям в исключительной награде. Линия роста должна быть равнодействующей позитивных сил, заложенных в этих двух принципах. Энергия социального реформатора должна быть направлена в рациональном направлении. Если это удастся сделать, то экономическая перспектива заключается в значительном росте благосостояния населения. Экономике следует рассматривать как изучение сил человеческой природы в той же степени, что и материальных ресурсов мира.

ВОПРОСЫ И КРИТИЧЕСКИЕ ЗАМЕЧАНИЯ

Вопросы.—Эти вопросы предназначены не просто для использования в качестве тестов на знание текста. Они оставляют нетронутыми многие из наиболее важных вопросов при чтении и

поднимают другие вопросы, на которые в нем едва ли намекается. Список начинался десять лет назад с одного или двух вопросов по каждой теме, задаваемых перед лекциями и декламациями, с целью пробудить мысль студента, ускорить его наблюдательность и стимулировать его интерес к предметам. Возможности полезных вопросов такого рода едва ли более чем предполагаются приведенными примерами, и каждый учитель найдет в своем районе особые возможности для других подобных запросов.

Другие вопросы больше похожи на вопросы из *"Проблем политической экономии"* У. Г. Самнера (опубликовано издательством Holt & Co., Нью-Йорк, 1884), которые должны быть аргументированы в свете принципов, изложенных в классе. Многие преподаватели и студенты нашли большую помощь в этой небольшой книге, которая, в свою очередь, признает большую значимость предыдущих списков вопросов. Однако изменившаяся точка зрения в экономической теории сделала большинство старых проблем подобного рода непригодными для использования, за исключением случаев переформулировки. Две книги Х. Дж. Дэвенпорта, *Очерки экономической теории* и *Основы элементарной экономики, изобилующие предложениями по обоим упомянутым вопросам* (The Macmillan Co., Нью-Йорк, 1896 и 1897), хотя некоторые вопросы подразумевают теоретические взгляды, отличные от изложенных в этой книге. Превосходные списки вопросов со ссылками на чтение были подготовлены У. Г. Л. Тейлором в его *Упражнениях по экономике* (The University Publishing Co., Линкольн, Небраска, 1900). Список проблем такого рода может быть легко расширен с учетом особых условий каждого сообщества.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЕ ПРИМЕЧАНИЯ.--Несколько приведенных ссылок и критических замечаний предназначены для помощи преподавателям и продвинутым студентам, желающим ознакомиться с некоторыми из более поздних работ по спорным вопросам экономической теории. Не было предпринято никаких попыток составить список книг для начинающего или постоянного читателя. Среди доступных книг, содержащих полезные списки такого рода, можно упомянуть:

Руководство для читателя по экономическим, социальным и политическим наукам, Боукер и Айлз.

Очерки экономики, Р. Т. Эли (опубликовано издательством Macmillan, Нью-Йорк, 2-е изд., 1900). Содержит как вопросы, так и библиографию.

Введение в изучение экономики, К. Дж. Буллок (опубликовано Silver, Burdett & Co., 2-е изд., 1900). Ссылки на литературу даны по страницам или разделам в конце каждой главы, а в конце приведен список (около двадцати страниц) наиболее полезных текстов, документов и материалов.

Финансовая история Соединенных Штатов, Д. Р. Дьюи (опубликовано издательством Longmans, Green & Co., 1903). Содержит отличные справочные материалы по государственным финансам, тарифам, банковскому делу и налогообложению Соединенных Штатов.

Введение в экономику, Х. Р. Сигер (опубликовано издательством Holt & Co., Нью-Йорк, 1903). За каждой из первых двадцати шести глав следуют свежие и хорошо подобранные ссылки длиной от одной строки до почти целой страницы. Хорошая общая библиографическая справка дана на стр. 61-2.

Глава 1. Природа и цель политической экономии

1. Имеет ли политическая экономия какое-либо отношение к избирательному праву женщин, проблеме алкоголизма, республиканской *против* монархической формы правления, серебряному вопросу?
2. Политическая экономия - это изучение вещей или людей?
3. Должен ли кусок угля изучаться в геологии, ботанике, физике, химии или экономике?
4. Ожидаете ли вы, что в результате изучения политической экономии вам будет легче разбогатеть?
5. Как вы думаете, в чем практическая польза политической экономии?
6. Необходима ли политическая экономия для понимания делового мира или наоборот?
7. Насколько обширных знаний требует полное понимание индустриального общества?
8. Сделало ли открытие Америки изучение политической экономии более важным?

Глава 2. Экономические мотивы

1. Если бы вы нашли сегодня на улице 10 долларов, что бы вы с ними сделали?
2. Каковы были бы основные различия между вашим использованием этого сейчас и в возрасте пяти или двенадцати лет?
3. Назовите желания Крузо в порядке их важности.
4. Хорошо ли быть довольным своей участью? Хорошо ли быть недовольным?
5. Почему лошадь любит сено, а человек предпочитает мясо?
6. Легче ли удовлетворить потребности дикаря, чем цивилизованных людей? Почему?
7. Какие мотивы побудили вас поступить в колледж?
8. Если вы когда-либо работали за зарплату, это был единственный мотив? Какой еще?
9. Джеймс Брайс говорит, что доходы профессоров американских университетов намного меньше, чем у людей с соответствующими способностями в юриспруденции и медицине. Если это правда, то почему?
10. Если бы вы могли, вы бы всегда ничего не делали? Почему?
11. Что бы вы предпочли: работать продавцом в магазине за 1,50 доллара в день или класть каменную кладку за 2 доллара? Почему?
12. Мужчины лучше работают под угрозой или когда взывают к их гордости?
13. Является ли гордыня таким же мощным мотивом экономических действий, как жадность?

14. Знаете ли вы кого-нибудь, кто работает исключительно из чувства долга?

15. Работникам благотворительной организации обычно хорошо платят? Почему?

Глава 3. Богатство и благосостояние

1. Что значит быть экономным в отношении денег?

2. Почему Крузо вообще работал?

3. Когда он начинал работать над одним делом, почему он вообще прекращал работать над другим?

4. В чем разница в полезности воды в твердом горном водохранилище и той же воды, когда она затопляет долину?

5. Меняет ли полезность порошка прикосновение к нему спички?

6. Полезна ли вода? Полезен ли динамит?

7. Стоит ли последняя приманка дороже, когда рыба хорошо клюет?

8. Являются ли следующие богатства: еда, табак, лекарства, виски, приятная внешность, крепкое здоровье, деревянная нога?

9. Полна ли книга полезной информации, богатства? Полна ли голова полезных знаний, богатства?

10. Является ли корабль на дне океана или золото в шахте богатством?

11. Пропорционально ли благосостояние богатству? Почему?

12. Являются ли услуги, музыка, театральное представление, колода карт игрока богатством?

Примечание.—Теория предельной полезности, в общих чертах изложенная в главах 3-5, была детально разработана группой авторов под названием австрийские экономисты. Механизм, или техника, предельной полезности и обмена в том виде, в каком они его понимают, - это, по сути, то, что пытается объяснить этот текст. Однако наше применение и развитие концепции предельной полезности отличается от их собственных способами, которые будут проявляться по мере продвижения текста.

Для более подробного обсуждения многих моментов в главе 3 см. Сمارт, *Введение в теорию стоимости*, стр. 9-17; Визер, *Естественная стоимость*, стр. 3-16; Бем-Баверк, *Позитивная теория капитала*, стр. 129-153.

Глава 4. Природа спроса

1. Приведите иллюстрации разницы между желанием и спросом.

2. Действительно ли люди расходуют свои доходы таким образом, чтобы получить максимальную полезность, оцениваемую по стандарту, который они признали бы морально обоснованным?

3. Что вызывает спрос на дополнительный запас продуктов питания? Книг?

4. Если вы никогда не будете есть кукурузный хлеб, повлияет ли неурожай кукурузы на ваш счет за продукты?
5. Приведите примеры, которые вы видели, когда более высокая цена одной вещи приводит к увеличению использования другой.
6. Покупаете ли вы то, чего вам больше всего хочется?
7. Приведите примеры случаев, когда предложение фиксировано, а спрос меняется.
8. Приведите примеры смещения спроса с одного продукта на другой.

Примечание.—Для более подробного обсуждения см. Цитируемые работы: Сمارт, 18-33; Бем-Баверк, 159-169; Визер, 16-36.

Глава 5. Обмен на рынке

1. Являются ли торговцы производителями богатства, или их прибыль просто вычитается из уже произведенного богатства?
2. Продуктивна ли железная дорога? Почему?
3. Приведите примеры из вашего наблюдения улучшения производственных процессов, увеличивающих обмен; обратного.
4. Почему обмен выгоден, если он честный?
5. Повлияет ли удвоение стоимости всех товаров на их меновую стоимость?
6. Бывает ли когда-нибудь, что часть товара стоит больше, чем весь товар в целом? Примеры.
7. Принимаете ли вы когда-нибудь во внимание разницу в пять центов при принятии решения о покупке?
8. Бартер сейчас в Америке более или менее распространен, чем раньше? В мире?
9. Существует ли какая-либо причинно-следственная связь между торговлей и производством? Если да, то каким образом?
10. Во времена высокого ажиотажа золото продавалось дороже в одном конце зала, чем в другом; чем это объясняется?
11. Приведите примеры и причины двух цен на одном рынке.
12. Какого влияния на цены следует ожидать от изобретения, которое делает возможной доставку свежего мяса из Южной Америки в Англию?
13. Опишите метод продажи любого продукта, о котором вы знаете. На каком рынке он продается?

Примечание.—См. цитируемые работы: Smart, стр. 40-63; Бем-Баверк, 193-222; Визер, 39-53.

Глава 6. Экстрасенсорный Доход

1. Можно ли сравнить ценность услуг художника-портретиста с услугами садовника?
2. Назвать работу учителя непродуктивной, а работу землекопа продуктивной когда-то было обычным делом, но больше таковым не является; аргументируйте обе точки зрения.
3. Использование дома в деловых целях принято называть продуктивным использованием, но его использование в качестве места жительства - непродуктивным. Какие есть причины за и против этого?
4. Составьте список материальных агентов, которые находят нематериальное применение.
5. Приведите примеры личных услуг, которые наиболее непосредственно выражаются в виде вознаграждения.

Примечание.—Фраза "психический доход", используемая здесь впервые, выражает концепцию, которой долгое время пренебрегали, но которая важна для развития психологической экономики. Эта идея была признана в трудах Эдвина Каннана, Ирвинга Фишера, У. М. Дэниэлса и, возможно, в последнее время другими. Это обсуждалось автором в *Quarterly Journal of Economics*, Vol. XV, стр. 19-30, особенно стр. 25-26, в статье под названием "Недавнее обсуждение концепции капитала" (ноябрь 1900 г.).

Глава 7. Богатство и его косвенное использование

1. Приведите причины приписывания меновой ценности волнам океана; водопаду, водяному колесу, ткацкому станку, куску ткани, платью, сшитому из этой ткани.
2. Покажите связь между этими вещами.
3. Как использование отары овец может иметь ценность для того, кто должен вернуть их всех владельцу?
4. Почему использование машины, которая никогда не может быть прямой причиной удовлетворения, должно иметь ценность, за которую люди готовы платить?
5. Приведите примеры того, как богатство никогда не становилось прямой причиной удовлетворения, но обладание им высоко ценилось.

Примечание. Концепция в этой главе была умело представлена Бем—Баверком в *Капитале и процентах*, Великобритания. III, ч. v, стр. 219-227. Он, однако, не использует его в теории ренты.

Глава 8. Договор аренды

1. Какие вещи, помимо земли, сдаются в аренду?
2. Какая форма контракта используется при аренде ферм, коммерческих зданий и жилых домов в сообществе, где вы живете?

3. Зависит ли стоимость аренды пианино, машинописи или маскарадных костюмов от стоимости арендуемой вещи? Обеспечивает ли аренда умеренную отдачу от инвестиций?

4. В чем заключаются трудности при определении улучшений для арендаторов?

Примечание.—Различные авторы признавали, что социальные, классовые различия оказали влияние на концепции ренты и капитала в Англии в восемнадцатом веке; см. Феттер, статью "Следующее десятилетие экономической теории" в *Американской экономической ассоциации*, 3 серия, том. III, стр. 236-246, особенно 243-4; также А. С. Джонсон, *Рента в современной экономической теории*, стр. 19, и приведенные там ссылки. Однако до сих пор форме договора не придавалось того значения, которое придается ей здесь. Обсуждение спорных моментов можно найти в *"Отношениях между арендной платой и процентами"* Ф. А. Феттера и других (опубликовано издательством Macmillan, Нью-Йорк, 1904), стр. 8-10, о договоре аренды.

Глава 9. Закон убывающей отдачи

1. Возможно ли удвоить объем работы в любом хранилище, удвоив запасы и штат продавцов?

2. Возможно ли неограниченное расширение университета за счет увеличения штата преподавателей и оборудования без расширения зданий?

3. Почему мужчины обрабатывают два акра вместо одного? Там, где земли в изобилии, почему мужчины не обрабатывают два акра вместо одного?

4. Существуют ли какие-либо вещи, не являющиеся бесплатными благами, которые можно бесконечно увеличивать без увеличения трудностей?

5. Английские фермеры выращивают тридцать пять бушелей пшеницы с акра, американцы, возможно, пятнадцать; почему такая разница?

6. Почему люди уезжали в Дакоту и Айову, когда в Новой Англии еще было место?

7. Зачем строить двадцатипятиэтажное здание? Почему бы не построить пятидесятиэтажное?

Примечание.Широкое толкование, данное здесь закону об уменьшающейся доходности, настолько свежо, что даже в новейших текстах он признается лишь частично, определяя "закон" в старых терминах, ограниченных земель. Старое утверждение см. Дж. С. Милля, *Принципы политической экономии* (1846), Вк. I, гл. XII. Писатели, даже такие продвинутые, как Альфред Маршалл, следуют примеру Милля без существенных изменений. Хорошее историческое описание доктрины см. в книге Эдвина Каннана *"История теорий производства и распределения"*, стр. 147-182 (1893; 2-е изд., с дополнениями, 1903), которая не продвигает позитивную теорию, но делает очевидными многие несоответствия в старой точке зрения. Глубокий анализ и важный вклад в экономическую мысль был сделан Дж. Р. Коммонсом, *Распределение богатства*, стр. 116-159 (1895). Джон Б. Кларк в различных более ранних статьях и в своей работе *"Распределение богатства"* (1900) сделал больше, чем кто-либо другой, для разработки концепции "универсального закона экономических изменений". В журнальных статьях различных авторов была развита одна и та же идея, но в доступных учебниках она не нашла тщательного применения.

Глава 10. Теория ренты

1. Высока ли конкуренция при аренде земли в вашем населенном пункте?
2. Приведите примеры, которые вы видели, повышения арендной платы; причина. Снижения арендной платы; причина.
3. Влияет ли существование земли Калифорнии на арендную плату в Нью-Йорке? На сельскохозяйственную ренту в штате Нью-Йорк?
4. Если бы вся земля на острове была одинаково плодородной и к ней был бы одинаково удобный доступ, платила бы какая-нибудь из нее арендную плату?
5. Если бы вы владели "Золотыми воротами" или "гаванью Нью-Йорка", могли бы вы арендовать их?
6. Насколько аренда упряжки лошадей похожа на аренду земли?
7. Как плата за ливрею в студенческом городке на неделе поступления иллюстрирует тему арендной платы?
8. Покажите, как изменение обстоятельств может повысить арендную плату за оборудование.

Примечание.—Хотя в большинстве текстов все еще представлена старая, узкая концепция земельной ренты, ее недостатки были выявлены многими критиками. Дж. Б. Кларк был главным сторонником более широкой концепции; *Американская экономическая ассоциация*, 1-я серия, том. III, № 2, *Капитал и его доходы* (1888); и *Распределение богатства*, гл. IX и гл. XIII. См. наше краткое изложение текущей ситуации, *Американская экономическая ассоциация*, 3-я серия, том. II, стр. 241 (1900). Попытка Альфреда Маршалла спасти старую концепцию путем компромисса по доктрине "квазиренты" имеет много сторонников, но эта доктрина подробно рассмотрена и подвергнута негативной критике автором в статье, озаглавленной "Уход старой концепции ренты", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. XV, стр. 416-455 (1901). Как негативные, так и позитивные причины изменения концепции см. в *Отношении между арендной платой и процентами*, приведенном ранее (в примечании к главе 8).

Глава 11. Ремонт, обесценивание и уничтожение материальных ценностей

1. В чем сложность определения: рента - это плата за изначальную и нерушимую силу почвы?
2. Если учесть стоимость улучшений на земле, есть ли что-то сверх этого? Примеры.
3. Что такое корчевка? Отличается ли она от арендной платы?
4. Что вы знаете о методах аренды шахт?
5. Какие методы используются для поддержания эффективности заводов?

Примечание.—Сравните и обратите внимание на непоследовательное использование термина "рента" Рикардо, стр. 34-5 и 45-6, издание Маккалоха. Смотрите также статью "Амортизация" в *Словаре Пэлгрейва*.

Глава 12. Увеличение лиц, приносящих ренту, и размеров арендной платы

1. Каковы наиболее очевидные способы повышения продуктивности земли?
2. Как новая железная дорога влияет на стоимость земли, по которой она проходит?
3. Как повлияет аренда скалистого острова, если он станет летним курортом?
4. Упомяните любые случаи, которые вы, возможно, видели, когда земле придавалась большая ценность благодаря недавно обнаруженному использованию.
5. Был проложен туннель для осушения шахты; акции удвоились в цене. Действительно ли акции, старая шахта или новая скважина в склоне горы выросли в цене?
6. Подвергните критике утверждение о том, что в экономическом смысле земля является "постоянным запасом на все времена".

Примечание.—Изменения, которые претерпевает концепция ренты, можно проследить в работах Альфреда Маршалла. См. *Принципы экономики*, Вк. V, гл. IX о "квазиренте" и гл. X о "Ситуационной ренте" и Вк. VI, гл. IX, с. 6-7, в которых Маршалл модифицирует старую концепцию ренты. Это обсуждается в "Передаче старой концепции арендной платы", упомянутой выше (в примечании к главе 10).

Глава 13. Деньги как инструмент обмена

1. Почему вы цените деньги? Цените ли вы их больше, чем вещи, на которые они покупаются?
2. Какие функции выполняют деньги в обществе?
3. Может ли страна лучше обойтись без денег, лошадей или дорог?
4. Если деньги - это инструмент, то что они производят?
5. В чем сложность принятия решения о том, называть ли следующие деньги: золотые слитки, золотую монету, серебряные доллары, медные центы, гринбеки, банковские чеки, отметки мелом для ведения учета?
6. Богаты ли мужчины пропорционально тому, сколько у них денег? Богаты ли страны?
7. Была бы нация беднее, если бы, подобно Спарте, запретила все деньги?

Глава 14. Денежная экономика и концепция капитала

1. Являются ли национальные облигации или векселя богатством?
2. Заемщику нужны деньги или вещи?
3. Если бы вы открывали фабрику в кредит, вы бы арендовали станки или купили их на заемные деньги? Почему?
4. Когда человек говорит, что он вложил определенный капитал в свой бизнес, имеет ли он в виду стоимость земли и зданий?

5. Что означает фраза "эпоха капитализма"?

Примечание. — Мы в долгу перед историками экономики за лучшее понимание важного влияния денег на организацию экономики. Смотрите примечательную статью Хильдебранд в первом номере *Jahrbücher*, и Эшли, *Английская экономическая история*. Дж. Б. Кларк был первым среди современных экономистов, кто подчеркнул концепцию ценности капитала. Научная и юридическая статья Ирвинга Фишера "Прецеденты определения капитала" в *Quarterly Journal of Economics*, май 1904 г., позволяет лучше понять и прийти к согласию по этому вопросу. Я рад сообщить, что в этой статье и в личной переписке профессор Фишер опровергает интерпретацию, которую, как я думал (см. "Недавнее обсуждение" и т.д.), требовали его слова. Таким образом, его концепция капитала в сущности совпадает с используемой здесь, отличаясь от нее не мыслью, а просто терминологией. Оригинальные исследования концепции капитала профессора Фишера, опубликованные в *Экономическом журнале* в 1896-7 годах, необходимы для понимания развития этого важного этапа новой экономической теории. Связь между выводами экономической истории и ценностной концепцией капитала в экономической теории была установлена автором в эссе, ранее цитировавшихся в главах 6 и 8: "Недавнее обсуждение концепции капитала"; "Следующее десятилетие экономической теории" и "Отношения между рентой и процентом".

Глава 15. Капитализация всех форм ренты

1. Какая связь существует между нормой процента и ценой земли, приносящей данную арендную плату?
2. Если акция железной дороги стоимостью 100 долларов продается по номиналу, когда проценты по кредитам составляют 5%, какой будет ее цена, когда проценты вырастут до 6%? Когда проценты упадут до 4%?
3. Если бизнес будет очень успешным и его дивиденды удвоятся, как это повлияет на цену продажи его акций?

Примечание.—Тема почти чужда стандартным работам по экономике, которые продолжали рассматривать капитал как первичный, а доход от него - как производный. Однако в последнее время можно найти множество статей, посвященных конкретным проблемам, в которых логические и практические взгляды совпадают; например, У. З. Рипли, *Quarterly Journal of Economics*, Vol. XV, стр. 106 (1900), статья "Капитализация корпораций государственной службы"; также статья в *Engineering News*, Vol. XXVIII, стр. 492 (ноябрь 1892 г.).

Глава 16. Проценты по денежным ссудам

1. Некоторые ростовщики в городах получают 10% в день от продавцов фруктов за выдачу небольших сумм, и потери очень незначительны. Залогодержатели часто выплачивают от 25 до 100% годовых. Что в этих случаях влияет на процентную ставку?
2. Через какое агентство западный фермер заимствует восточный капитал?

3. Как англичане инвестируют в американские железные дороги?
4. Какими способами кредитор может получить высокую процентную ставку, не подавая виду, что делает это?
5. Как повлияло бы на процентную ставку в новом штате принятие закона, запрещающего получение займов внешними кредиторами?
6. Почему интерес составил около 10% на Западе, 7% в Центральных Штатах, 5% в Нью-Йорке, 4% в Германии?
7. Что такое денежный рынок? Кто такие покупатели и продавцы, и что они покупают и продают?
8. В условиях паники проценты по коротким займам растут, а цены падают, в то время как занять деньги практически невозможно; показывает ли это, что количество денег определяет процентную ставку?
9. Когда золото покидает Англию, банк повышает учетную ставку (процент); показывает ли это, что количество денег определяет процентную ставку?

Глава 17. Теория временной ценности

1. Приведите примеры высокой стоимости использования богатства без заимствования денег.
2. Приведите несколько примеров пренебрежения ремонтом из-за нехватки ресурсов и покажите, насколько это связано с затратой времени.
3. Каковы были бы некоторые из первых последствий для производства, если бы проценты по денежным ссудам упали вдвое по сравнению с нынешней ставкой?
4. Что важнее для процентной ставки - количество денег в банках или количество товаров в стране?
5. Как повлияло бы на процентную ставку одновременное удвоение суммы денег?

Примечание. В интересной статье Л. М. Кизби о "Ценности престижа" в *"Ежеквартальном экономическом журнале"*, май 1903 г., был развит один из этапов мысли в разделе. II, предложение 2.

Очень активное недавнее обсуждение "проблемы процента" многое сделало для прояснения экономической теории; но почти вся недавняя литература по этому предмету (как видно с нашей точки зрения) основана на ущербной концепции капитала. Смотрите в *Quarterly Journal of Economics*, Vol. XVII, стр. 163-180 (ноябрь 1902 г.), статья, озаглавленная ""Обходной процесс" в теории интереса"", авторская критика of Böhm-Bawerk's *Positive Theory*. Мы рискуем сказать, что вина всех недавних теорий процента "предельной производительности" заключается в попытке извлекать доход из капитала, вместо того чтобы извлекать величину капитала из ренты.

Глава 18. Относительно фиксированные и относительно приумножаемые формы капитала

1. Почему бы не разводить тюленей в Калифорнии и фрукты на Аляске?
2. Имеет ли количество осадков какое-либо отношение к плотности населения?

3. Имеет ли изотермическая линия какое-либо отношение к числу миллионеров?
4. Какими физическими причинами объясняется величие древнего Египта, Венеции, Голландии, Англии, Соединенных Штатов?
5. Вся ли земля полезна? Вся ли земля - богатство?
6. Существуют ли разные термины для обозначения земли, которая является богатством, и земли, которая таковой не является?
7. Существуют ли разные экономические термины для тесаных и необработанных каменных блоков? В чем разница?

Примечание. Достойным, хотя и фрагментарным, переосмыслением старой концепции природных ресурсов и выражением их в новых терминах является "*Естественная экономика*" А. Х. Гибсона, 1901 г., рецензия автора в "*Журнале политической экономики*", март 1902 г.

Глава 19. Сбережения и производство в зависимости от нормы процента

1. Сбережения населения Соединенных Штатов составляют почти миллиард долларов в год. Какие и где они?
2. Каковы основные социальные условия, необходимые для сбережения?
3. Какое влияние оказывает коммерческая мораль на сбережения?
4. Стимулируют ли сберегательные банки и страховые компании сбережения или они существуют из-за склонности к сбережению?
5. Какое влияние оказывает образование акционерных обществ на сбережения?
6. Будете ли вы откладывать больше или меньше, если процентная ставка упадет?
7. Проводите различие между накоплением и сбережением.
8. Женщина срезала шерсть со спины овцы, пряла и соткала ее старыми ручными методами и в течение двадцати четырех часов носила сшитое из нее платье. Требуется ли больше или меньше времени для производства с использованием лучшего оборудования и процессов?
9. Рикардо сказал, что из-за дешевизны продуктов питания в Америке меньше соблазна использовать машины, чем в Англии, где цены на продукты питания были высокими. Каков факт об этом искушении в Америке?

Примечание.—Более старая теория процента воздержания изложена Ф. А. Уокером, *Политическая экономия*, разделы 87-93. Заслуживающим внимания достижением стала статья Т. Н. Карвера в *Quarterly Journal of Economics*, Vol. VIII, стр. 40 (1893), "Место воздержания в теории процента". Ряд авторов писали (по нашему мнению, ошибочно) об "ошибочности сбережений", утверждая, что рынок капитала легко перенасыщается; противоположная точка зрения хорошо представлена Касселем, *Природа и необходимость*

процента (1903), стр. 96-157, в главах о том, что он называет "Спросом на ожидание" и "Предложением ожидания".

Глава 20. Труд и классы работников

1. Танцы - это труд? Труден ли танец учителя танцев? Если он предпочитает танцевать, чем есть, это труд?
2. Перечислите некоторые виды труда, необходимые для производства хлеба.
3. "Стирка одежды - непроизводительный труд; поэтому ее следует выполнять как можно меньше". Раскритикуйте аргумент.
4. Могли бы вы сказать, что различия в способностях к ручному труду обусловлены практикой или врожденным талантом? Если обоими, то в какой пропорции?
5. Сыновья обычно следуют ремеслу отца? Для них это более или менее распространено, чем раньше?
6. Знаете ли вы по личному наблюдению, кто лучший работник - мексиканец, немец или американец?
7. Какие важные личные качества необходимы мужчине, чтобы стать эффективным продавцом-огородником?
8. Что было бы самым большим экономическим преимуществом - увеличить на 50% интеллект, физическую силу или добросовестность рабочих этой страны?

Глава 21. Предложение рабочей силы

1. Оказывает ли принцип выживания наиболее приспособленных какое-либо влияние на население Америки?
2. Что ограничивает численность диких кроликов? Ручных голубей? Действуют ли те же факторы в отношении мужчин?
3. Какие еще факторы влияют на численность населения?
4. Какая связь существует между населением и горами, температурой и водоснабжением?
5. Было сказано, что предложение рабочей силы определяется биологическими законами. Следовательно, оно не подвержено экономическим влияниям?
6. Как вы думаете, какое применение принцип убывающей отдачи имеет к вопросу о численности населения?
7. Что понимается под уровнем жизни?

Примечание.—Тема народонаселения обычно обсуждается под названием "Мальтузианская доктрина", и ей уделяется много места в текстах. Двусмысленность аргументации Мальтуса вызвала столько бесполезных споров, что казалось лучшим не вносить эту трудность в текст. Наиболее широко этот вопрос обсуждается А. Т. Хэдли, *Экономика*, разделы 47-60. Автор попытался провести судебное исследование Мальтуса и

его работ в книге *"Общее обозрение"*, Йена, 1894 г., и попытался поднять дискуссию на более высокий уровень в статье в *"Йельском обозрении"*, август 1898 г., "Эссе Мальтуса, столетнее обозрение".

Глава 22. Условия для эффективного труда

1. Является ли голод причиной приема пищи?
2. Существует ли какая-либо связь между республиканской формой правления и ростом мануфактур.
3. Каковы необходимые условия для строительства дома: (a) силы природы; (b) изменения в материальных вещах; (c) деятельность человека; (d) социальные условия?
4. Является ли система государственных школ экономическим фактором? К какому из четырех предыдущих разделов вы бы отнесли ее?
5. Можем ли мы с экономической точки зрения сказать, что грабеж действительно уменьшает существующее богатство?
6. Когда трудолюбивый человек перестает работать на своей ферме и почему?
7. Каковы могут быть причины различий в предложении рабочей силы при данном количестве работников?
8. Работали бы мужчины лучше, если бы больше ели?
9. Какие моральные факторы повышают эффективность труда?
10. Есть ли у мужчин сильный эгоистичный мотив повышать свою эффективность в большинстве отраслей? Насколько это эффективно?
11. Какое влияние оказывает республиканское правительство на эффективность труда?
12. Почему разнообразие профессий стало больше или меньше, чем раньше? Что влияет на изменения?
13. Какие случаи вы видели, когда большое мастерство приходило на практике?
14. Какая выгода мужчинам работать вместе, а не поодиночке?
15. С ростом разделения труда появляются ли большие или меньшие возможности для оплаты труда рабочих в соответствии со сдельной оплатой труда?
16. Обсудите следующее утверждение: при сдельной системе работы мастер следит за качеством, а рабочий - за количеством работы; при повременной системе оплаты труда мастер следит за количеством, а рабочий - за качеством работы.
17. Какое средство защиты есть у бригадира от неэффективного рабочего, работающего по системе повременной оплаты труда?

18. Повременная или сдельная работа лучше всего подходит для следующих видов работников: угольщиков, бондарей, рабочих с ферм, печатников, граверов, рабочих обувных фабрик, железнодорожных кондукторов, телеграфистов?

Глава 23. Закон заработной платы

1. Каково влияние бесплатных общеобразовательных школ на сравнительную заработную плату квалифицированных и неквалифицированных рабочих?
2. Как повлияют технические и промышленные школы на заработную плату ремесленников?
3. Если мужчина не довольствуется 2 долларами в день, почему он не выполняет работу, за которую платят 5 долларов в день?
4. Как влияют на заработную плату различия в степени опасности, приятности, социальном отличии, затратах на подготовку, профессии?
5. Если женщинам платят меньше, чем мужчинам, за ту же работу, почему мужчины вообще работают?
6. В чем разница между этими определениями: заработная плата - это доля труда; заработная плата - это плата одним человеком другому за его услуги?
7. Если бы предложение рабочей силы любого класса сократилось на 10%, выросла бы заработная плата в такой же пропорции?
8. Поскольку при сдельной системе человеку платят только за то, что он делает, есть ли какие-либо основания для увольнения работника, нанятого по этому плану, эффективность которого ниже среднего?

Глава 24. Отношение труда к стоимости

1. Может ли исполнитель песен или разносчик напитков называться производительным работником?
2. Хорошие продукты дорожают из-за высокой заработной платы или наоборот?
3. Является ли обычная неквалифицированная рабочая сила "дефицитной" (в любом разумном смысле этого слова) в Китае? в Соединенных Штатах?
4. Может ли производитель заплатить рабочим столько же, если продукт поступит в продажу в следующем году, сколько он может заплатить, если он поступит в продажу завтра? Если да, то как стоимость рабочей силы соотносится с ее продуктом?

Примечание.— Подробное обсуждение эффекта дисконтирования при продаже рабочей силы на рынке дано Бем-Баверком, *Позитивная теория капитала*, стр. 313-318 и далее.; см. также Визер, *Естественная стоимость*, многочисленные отрывки. Изменения в организации промышленности рассматриваются с исторической точки зрения Хэдли, *Экономика*, разделы 341-354. В книге Ф. В. Тауссига "*Заработная плата и капитал*" (1896) дается сочувственная интерпретация доктрины фонда заработной платы; работа особенно ценна благодаря прекрасному обзору истории предмета и главам, анализирующим современный производственный процесс.

Глава 25. Система оплаты труда и ее результаты

1. Почему техника изменила отношения рабочего к хозяину?
2. Каким образом оплачивается труд в соответствии с его долей и кто ее выплачивает?
3. Сможет ли обычный рабочий за день купить сегодня больше, чем полвека назад? Почему?
4. Велики ли возможности рабочих подняться до ранга мастеров, как раньше?
5. Зависит ли заработная плата от других видов дохода?

Глава 26. Машины и рабочая сила

1. Считаете ли вы, что новое оборудование сокращает объем работ? Укажите на неясности в вопросе.
2. Какая разница для рабочего, станет ли он более эффективным или будет работать с более совершенной машиной?
3. Является ли работа любого рода фиксированной в количестве? Что могло бы вызвать ее изменение?
4. Какие категории рабочих были уволены с работы в результате изобретения пишущей машинки? Какие виды рабочей силы нашли работу в результате ее изобретения? Был ли чистый результат прибылью или потерей работы?
5. Ответьте на те же вопросы, касающиеся изобретения железных дорог, косильных, вяжущих и молотильных машин; или нового валкового процесса помола муки.
6. Можете ли вы из собственного опыта описать какой-либо пример перестройки рабочей силы в связи с внедрением новой техники?

Глава 27. Профсоюзы

1. Имеет ли какое-либо значение для постоянства повышения заработной платы, вызванного забастовкой, является ли работодатель одним из более успешных или одним из менее успешных в этом бизнесе?
2. Есть ли какое-либо сходство между методами работы профсоюзов и этикетом медицинских и юридических профессий?
3. Если бы вы были членом профсоюза, начали бы вы забастовку, когда торговля шла хорошо или когда она была плохой?
4. Если вы можете выполнить больше работы за два часа, чем за один, можете ли вы выполнять непрерывно больше за шестнадцать часов подряд, чем за восемь?
5. От чего зависит максимальное время обучения для прилежного студента?
6. Если за обычный восьмичасовой рабочий день производится столько же, кому это выгодно?

7. Если производство сокращается на четверть из-за сокращения рабочего времени, то в таком ли объеме "производится работа" для безработных?

8. Если бы все поденщики согласились работать со связанной за спиной рукой, выросла бы их заработная плата или снизилась? Было бы это хорошо или плохо для всего класса рабочих?

Глава 28. Производство и сочетание факторов

1. Что такое производство? Противоречит ли экономическая идея производства физическому принципу, согласно которому материя не может быть создана?

2. Выгодно ли покупать пряжу на пятьдесят центов и вязать пару носков стоимостью двадцать пять центов, если вам это нравится? Если вам это не нравится?

3. Приведите примеры факторов производства.

4. Какие факторы производства должны быть объединены дикарем, чтобы изготовить каноэ?

5. Опишите сочетание факторов, благодаря которым появился нью-йоркский хлеб из миннесотской пшеницы.

6. Какое производственное предприятие является крупнейшим в вашем родном городе? Смогли бы несколько небольших предприятий того же типа и с такой же совокупной мощностью добиться успеха? Почему?

7. Наблюдали ли вы рост какой-либо местной промышленности от небольшого начала до крупных масштабов? Если да, то как вы это объясняете?

8. Вы бы предпочли начать свою деловую карьеру в крупной компании или с мелкого торговца? Почему?

9. Через какие исторические этапы прошло производство?

10. Приведите примеры промышленных преимуществ Америки по сравнению с Европой.

Глава 29. Организация бизнеса и функции предпринимателя

1. Какова относительная важность организации при распиливании древесины, строительстве домов, управлении небольшим магазином или крупной фабрикой?

2. Кто побеждает в битве: генерал, солдаты или оружие?

3. Что определяет, плохой урожай или хороший: почва, погода или фермер?

4. Почему некоторые предприятия приносят все большую прибыль по мере своего роста?

5. Кто-то сказал: "Естественные различия в силах и склонностях, безусловно, не больше, чем естественные различия в росте". Разумно ли это с экономической точки зрения?

6. Кто управляет бизнесом в крупном магазине, принадлежащем большой семье? Кто несет риск?

7. Кто является предпринимателем в акционерной компании, где есть управляющий, избираемый советом директоров, которые сами избираются акционерами с одним голосом на акцию?
8. Кто является работодателем в кооперативной бондарной мастерской, начальник которой избирается рабочими?
9. Имеет ли "хороший шанс в жизни" большое отношение к успеху?
10. Каковы основные элементы успеха в бизнесе?
11. Является ли современная деловая конкуренция конкуренцией только мужчин?

Глава 30. Себестоимость продукции

1. Какова стоимость товара, который вы изготовили полностью своим трудом?
2. В чем разница для работодателя между арендной платой, процентами и заработной платой как статьями затрат?
3. Есть ли что-нибудь общее между "стоимостью, обременительным усилием, необходимым для получения товара", и стоимостью как денежными затратами на производство?
4. Почему коммерсант занимается одним бизнесом, а не другим?
5. Когда цены падают, от чего зависит, какие фабрики закроются, а какие рабочие будут уволены?
6. Соответствует ли стоимость продукта капиталу, который был в него вложен.

Примечание.—Для более полного рассмотрения более позднего взгляда на предмет см. Smart, стр. 64-83; Визер, *Естественная стоимость*, стр. 171-214; Бем-Баверк, *Позитивная теория капитала*, стр. 179-189, 223-234. Недостатки таких редакций, подобных той, что предпринял Альфред Маршалл, указаны в *Quarterly Journal of Economics*, Vol. XV, стр. 432-452, статья "Уход старой концепции арендной платы".

Глава 31. Закон прибыли

1. Бизнес беден, один работодатель получает хорошую прибыль; насколько будет отличаться заработная плата, которую он платит, от заработной платы работодателя-неудачника?
2. Сколько из знакомых вам людей, возглавлявших крупные предприятия, начинали жизнь в бедности?
3. Был ли рост состояния чаще всего обусловлен случайностью, наследованием богатства или исключительными способностями и трудоспособностью?
4. Как следует классифицировать доход изобретателя - как заработную плату или прибыль?
5. Вычитается ли прибыль работодателя из заработной платы? Вычитается ли высокая заработная плата квалифицированных работников из заработной платы неквалифицированных?

Глава 32. Распределение прибыли, сотрудничество производителей и потребителей

1. Опишите любой случай распределения прибыли, который вы, возможно, видели в действии.
2. Является ли реклама какой-либо социальной услугой или ее единственной целью является перенаправление торговли от одного продавца к другому?
3. В каких случаях розничные магазины расточительны в своих расходах? Можно ли этого избежать?
4. Если вы видели кооперативный магазин в действии, расскажите, в чем его успех.
5. Готовы ли вы платить больше за товары, чтобы иметь выбор магазинов?

Глава 33. Монопольная прибыль

1. Каким образом кузнец может свободно конкурировать с врачом, а каким нет? В каком смысле мы предположили, что конкуренция существует?
2. Существует ли конкуренция между владельцем хорошей земли и владельцем плохой?
3. Обладает ли монополией владелец бедного золотого рудника? Обладает ли монополией владелец богатого рудника?
4. Дает ли право собственности на землю монополию? Право собственности на лошадь?
5. В каком смысле уличная железная дорога является монополистом? Какова стоимость ее франшизы?
6. Почему общественность соглашается на выдачу патентов или публичных франшиз?
7. Если бы одна компания контролировала всю нефть в мире, что бы она учитывала при установлении отпускной цены?
8. Почему железные дороги будут выдавать билеты на пересадку?

Примечание.—Из очень большого объема недавней литературы, касающейся монополии и трастов, можно упомянуть особенно полезную: Дж. Б. Кларк, *Контроль над трастами*; Р. Т. Эли, *Монополии и тресты*; Дж. У. Дженкс, *Проблема доверия* (резюме эксперта Промышленной комиссии); Ж. Э. ле Россиньоль, *Монополии, прошлое и настоящее*; *Отчет Чикагской конференции по трастам, 1899 г.*; *Отчет Промышленной комиссии Соединенных Штатов*, 19 томов, 1900-2 (кладезь информации).

Глава 34. Рост трастов и объединений

1. Какие преимущества есть у производителей в сочетании? Какие для общественности?
2. Какое отношение улучшение транспорта и других средств связи имеет к трастам?
3. Назовите как можно больше экономических монополий.

4. Какие крупные трасты были созданы недавно?

5. Считает ли общественность рост доверия хорошим или плохим явлением? Что думают об этом исследователи вопроса?

Глава 35. Влияние трастов на цены

1. Может ли крупная фабрика всегда превосходить по продажам маленькую? Почему?

2. Почему создаются трасты или соглашения о продаже?

3. Опишите любое известное вам соглашение, заключенное между торговцами или производителями с целью регулирования цен. В результате цены выросли или упали?

4. Было бы хорошо для общества, если бы трест добился значительной экономии в производстве, вытеснил своих более мелких конкурентов и сохранил цены на прежнем уровне, разделив сэкономленные суммы между своими акционерами?

5. Насколько изменились бы последствия для общества, если бы цены были снижены за счет лучшей организации и предотвращения расточительства?

6. Является ли хорошей государственной политикой позволять трасту занижать цену своему более мелкому конкуренту в одном округе, в то время как он поддерживает высокие цены в другом?

Глава 36. Азартные игры, спекуляция и прибыль промоутеров

1. Считаете ли вы, что владельцы магазинов устанавливают цены на продукты, которые они покупают у фермеров? Если да, то в какой степени?

2. Могут ли брокеры фиксировать цену на зерно на рынке? Как и в каком объеме?

3. Что такое спекуляция? Приведите примеры, которые вы видели.

4. Были ли они в целом полезны для общества?

5. Приведите другие примеры, показывающие разницу между игорным домом и страховой компанией?

6. Основана ли аморальность ставок на экономических соображениях?

7. Должны ли лотереи быть разрешены законом?

8. Должна ли спекуляция на рудниках быть разрешена законом?

9. Следует ли конфисковывать прибыль фермера от внезапного повышения стоимости пшеницы в пользу общества?

Примечание.—Наиболее компетентное исследование этого предмета проведено Х. К. Эмери, *Спекуляции на фондовых и товарных биржах Соединенных Штатов*, в книге "Исследования Колумбийского университета по истории, экономике и публичному праву", том. VII, № 2, 1896.

Глава 37. Кризисы и промышленные спады

1. Что такое финансовый кризис? Промышленная депрессия?
2. Дайте определение выражениям "перепроизводство" и "недопотребление".
3. В период депрессии в стране меньше денег, чем обычно? В банках?
4. Если бы в мире было вдвое больше денег, возникла бы паника?
5. Каковы цены до финансового кризиса, высокие или низкие? После паники?
6. Какие экономические изменения произошли в вашем собственном сообществе во время паники 1893-4 или в 1903-4 годах?
7. Люди больше экономят в хорошие или трудные времена?

Глава 38. Частная собственность и наследование

1. Если закон разрешает обирать определенные классы населения без возмещения ущерба, уменьшается ли тем самым богатство?
2. Что такое закрепленные права? Стоят ли они когда-либо на пути прогресса? Примеры.
3. Правильно ли, что удачливый изобретатель популярной игрушки должен зарабатывать на ней 100 долларов в день?
4. Правильно ли, что изобретатель в соответствии с патентным законодательством должен иметь возможность поддерживать высокую прибыль своего бизнеса?
5. Знаете ли вы какого-нибудь отца, который создал больше богатства, потому что мог завещать его своему сыну?
6. Работает ли сын так же усердно, когда наследует богатство своего отца?
7. Как частная собственность влияет на сбережения?
8. Если капитал необходим для производства, почему возникает вопрос о справедливости, когда его использование оплачивается?

Глава 39. Доход и социальное обслуживание

1. Чем зарабатывать на жизнь? Сколько людей этим занимаются?
2. Когда человек беден?
3. Было бы хорошо, если бы чистка черных ботинок стоила доллар?
4. Удача оказывает большее влияние на успех бизнеса в старой стране или в новой?

5. То же самое в сельском хозяйстве, горнодобывающей промышленности, торговле или производстве?
6. Редкая монета и участок земли были проданы по одной и той же цене в один год, а на следующий год и то, и другое было продано за двойную сумму. Имело ли место незаработанное приращение в обоих случаях, причем одного и того же рода?
7. Если бы вознаграждение было равным, что определило бы выбор работы?

Примечание.—Наиболее важный вклад в теорию потребления внес С. Н. Паттен в своих многочисленных работах, среди которых: *Потребление богатства* (1889); *Теория динамической экономики* (1892); *Теория процветания* (1902). Ряд идей хорошо сформулирован в более простых терминах Э. Т. Дивайном в "Экономике", особенно на стр. 375-396 и 73-111 (применимо к главе 41).

Глава 40. Расточительство и роскошь

1. Можем ли мы определить, что такое роскошь, или придать этому понятию определенность?
2. Испытываете ли вы чувство несправедливости, когда читаете о бале миллионеров, если вы не миллионер?
3. Можете ли вы извинить чувство несправедливости, которое испытывает голодный мужчина, когда видит, что вы носите лакированные туфли и лайковые перчатки?
4. Могут ли люди при частной собственности жаловаться на использование другими их богатства только на том основании, что это было неразумно?
5. Необходима ли роскошь для того, чтобы дать работу трудящимся?
6. Является ли расточительство лучшим другом труда?
7. Должно ли законодательство препятствовать роскоши или общественное мнение может повлиять на это?
8. Является ли курение дорогих сигар экономически оправданным, при условии, что курильщик богат и не наносит при этом вреда своему здоровью?
9. Вина, балы, пенсии считаются хорошими, потому что они пускают деньги в оборот. Критикуйте.
10. В чем разница между потреблением богатства и его уничтожением?
11. Какими способами можно использовать кусок железа с экономической точки зрения?
12. Был ли великий чикагский пожар, приведший к восстановлению города, выгоден с экономической точки зрения?

Глава 41. Реакция потребления на производство

1. Что такое дополнительные товары? Приведите несколько иллюстраций.

2. Могут ли люди жить за счет будущего, потребляя заранее, чем производят? Как обстоит дело с нацией во время войны?
3. Проливает ли экономическая теория какой-либо свет на этику скупости?
4. Говорят, что спрос поденщиков на дешевые белые рубашки снизил заработную плату женщин, которые их шьют. Критиковать.
5. Какое влияние на благосостояние окажет изменение климата, в результате которого сократится потребление угля?
6. Если бы манна ежедневно падала с небес в климате, где одежда и кров были не нужны, как бы это отразилось на благосостоянии?

Глава 42. Распределение социального дохода

1. Какие различные идеи наводит вас на мысль выражение "распределение богатства"?
2. Какие различные способы получения дохода вы отметили среди знакомых вам мужчин?
3. Как можно сказать, что ярд ткани распределяется между трудом и капиталом, производящими его?
4. Если двое мужчин с равными навыками отправятся на рыбалку вместе, как они выработают правило для разделения улова?
5. Если кто-то более искусен или сильнее, или владеет лодкой и снастями, как это повлияет на разделение? Будет ли достижимо какое-либо правило?
6. Если бы при социализме общий продукт сократился, было бы это по-прежнему желательно из-за лучшего распределения?
7. Какие классы мыслителей наиболее склонны к принятию социализма? (Классы, рассматриваемые в социальном, промышленном плане, с точки зрения расы, экономической и исторической подготовки.)

Глава 43. Обзор теории ценности

1. Упомяните любые случаи, о которых вы можете вспомнить, когда простое изменение места расположения вещей увеличивало их ценность; или изменение их формы; или когда простое течение времени увеличивало ценность вещи.
2. Какое влияние на заработную плату и проценты оказывает привлечение иностранного капитала?
3. Если за счет повышения эффективности труда богатство увеличивается, кто разделяет выгоды?
4. Как повлияет на заработную плату, проценты и земельную ренту внезапное добавление в страну богатых земель?

5. Как значительное увеличение национальных сбережений повлияет на процент, земельную ренту и заработную плату?
6. Какое беспокойство у бедных вызывает изобилие капитала? Богатых - изобилие рабочей силы?
7. Уокер говорит, что работник получает то, что осталось после вычета остальных долей в соответствии с их законом; остаточным требованием является заработная плата. Зависят ли другие доли от заработной платы?
8. Могут ли наемные работники быть лишены всех преимуществ на территории страны?
9. Сочетаются ли высокая заработная плата и высокие проценты? Приведите примеры, которые вам приходят в голову.
10. Улучшения в сельском хозяйстве увеличивают или уменьшают земельную ренту?

Глава 44. Свободная конкуренция и действия государства

1. Что такое экономическая свобода? Чем отличается от политической свободы?
2. Присутствие полицейского увеличивает или уменьшает конкуренцию между мужчинами?
3. Направлены ли большинство позитивных законов на то, чтобы препятствовать конкуренции или сделать ее более свободной?
4. Каким образом конкуренция снижает общий объем продукции?
5. Является ли обычай лучшим регулятором экономических действий, чем конкуренция?
6. Раскритикуйте доктрину экономической гармонии, приведя примеры.

Глава 45. Использование, чеканка и ценность денег

1. Если бы золота стало так же много, как железа, стоило бы оно больше или меньше железа?
2. Некоторые говорят, что Провидение указало золото и серебро в качестве материалов для изготовления денег. Как это было сделано?
3. Почему почти все золото, добываемое в Калифорнии, покидает штат? Что удерживает его там?
4. Кто делает монеты? Стали бы ювелиры делать монеты лучше?
5. Когда золото выходит из рудника, выгода для общества больше или меньше, чем при сборе зерна той же стоимости?
6. Стоит ли золото поденщику в Калифорнии столько же, сколько в Нью-Йорке?
7. Каковы основные факторы, помимо использования денег, которые вызывают спрос на золото и серебро?

8. Монетная цена унции золота, 900 фунтов стерлингов, одинакова в Сан-Франциско и Филадельфии - 18,604 доллара. Почему золото вообще переправляют из Калифорнии в Нью-Йорк?
9. Приведите примеры вещей, которые повышают спрос на деньги.
10. Обратите внимание на любые привычки друзей, которые приводят к тому, что у них больше или меньше денег, чем у других людей с таким же доходом.
11. От чего зависит количество денег, необходимое разным людям, городам, штатам и нациям?
12. В чем выгода, когда товары обмениваются на деньги или деньги на товары?
13. Будет ли иметь какое-либо значение ценность денег на изолированном острове, если там будет только один золотой рудник или несколько конкурирующих, при условии, что добыча будет одинаковой?

Глава 46. Чеканка символических монет и государственных бумажных денег

1. Определите законное платежное средство применительно к деньгам. Что подразумевается под фиатными деньгами?
2. Покажите разницу между конвертируемыми и неконвертируемыми деньгами.
3. Правительство острова Гернси, не имея денег, выпустило бумажные купюры для оплаты строительства рынка. В течение десяти лет они распространялись и постепенно приобретались по мере того, как рынок набирал свою стоимость. Когда все они были выкуплены и сожжены, на острове рынок был бесплатным. Объясните, как это можно было сделать. (Это из "Проблем политической экономии" Самнера.)

Глава 47. Стандарт отсроченных платежей

1. Если бы все деньги чудесным образом удвоились за ночь, чьи интересы были бы затронуты?
2. Имеет ли случайность выигрыш одного человека и проигрыш другого какое-либо экономическое или политическое значение?
3. Что порождает иногда распространенное мнение о том, что деньги являются неизменным стандартом ценности?
4. Есть ли в природе добычи полезных ископаемых что-либо, что обеспечивает практически равномерное соотношение предложения золота и серебра?
5. Обусловлена ли стоимость золота и серебра действиями правительства?
6. Имеет ли принцип замещения товаров какое-либо отношение к стоимости металлов в условиях биметаллизма?
7. Внимательно запишите и укажите различные значения биметаллизма; демонетизации.
8. Какова степень влияния одной страны на соотношение двух драгоценных металлов?

9. Если денежная заработная плата выше, а общие цены ниже, как это влияет на работника? Связано ли это с повышением курса денег?

10. Можете ли вы получить такие деньги, которые сделают продаваемые вещи дороже, а покупаемые - дешевле?

11. Каковы основные причины соотношения 16 к 1?

Глава 48. Банковское дело и кредит

1. Что банк делает для общества?

2. Каковы источники дохода банка?

3. Может ли банк, выпускающий собственные банкноты, позволить себе выдавать кредиты дешевле, чем обычный капиталист?

4. Что такое скидка и депозит?

5. Все ли банки выпускают банкноты? Почему?

6. Какова функция информационного центра?

7. Если в городе двадцать банков и нет расчетной палаты, сколько инкассо должны были бы производить все банки ежедневно, если предположить, что каждый день вкладчики каждого банка получают чеки по остальным девятнадцати банкам?

8. Позволяет ли клиринговая палата входящим в нее банкам обходиться меньшим резервом наличности?

9. Какой элемент безопасности обеспечивают расчетные центры во время паники?

Глава 49. Налогообложение в зависимости от стоимости

1. Нарушает ли когда-либо налогообложение право частной собственности?

2. Что получает гражданин в обмен на свои налоги?

3. Существует ли какая-либо связь между уплаченными налогами и полученными от государства льготами?

4. В недавней газетной заметке говорится: "В этом году проводится оценка недвижимости. Выпустите корову на волю во дворе, снесите забор, сделайте так, чтобы все выглядело в целом обветшалым, потому что это принесет деньги в ваш карман". Что это говорит о налогообложении?

5. Части недвижимости, разделенные опытными агентами по недвижимости на пятнадцать равных долей, вскоре после этого были оценены по-разному - от 900 до 2850 долларов для целей налогообложения. На что это указывает? (Из "Проблем.")

6. Каким образом мы можем понимать утверждение о том, что налогообложение должно быть пропорционально способностям?

7. Можно ли использовать налогообложение для получения части прибыли крупных корпораций?

Глава 50. Общая теория международной торговли

1. Разве это плохая политика - позволять жителям Пало-Альто тратить деньги в Сан-Франциско на то, что можно было бы произвести дома?

2. Пенсии защищаются как вводящие деньги в оборот. Это похоже на какие-либо тарифные аргументы, которые вы слышали?

3. Плохая ли политика для Калифорнии - покупать продукцию производства Новой Англии?

4. Если бы не существовало юридических препятствий для установления тарифа между штатами, вероятно, был бы введен такой тариф? Если да, то будет ли это разумной мерой?

5. Страна, имеющая в обращении n долларов, должна выплатить военную контрибуцию в размере n долларов другой стране, имеющей такое же обращение, сколько денег тогда будет у каждой из них и как это повлияет на цены, внешнюю торговлю, обменный курс? (От Дэвенпорта.)

6. Если в Англию будут отправлены крупные партии пшеницы, будут ли переводные векселя в Лондоне выше или ниже в Нью-Йорке?

7. Какое влияние на обмен оказывает хранение американских облигаций за рубежом?

Глава 51. Защитный тариф

1. Если вся торговля является обменом, не уменьшают ли члены траста свой доход, когда они повышают цены на свою продукцию путем искусственного соглашения?

2. Есть ли какое-либо сходство между профсоюзами и тарифами? Между тарифами и заводским законодательством?

3. Может ли быть выгодно свободно торговать с одной страной, если общая свобода торговли вредна?

4. Кто выиграл, когда гавайский сахар (до аннексии) ввозился беспошлинно, в то время как другой сахар облагался налогом?

5. Если нам выгодно пропускать товары бесплатно, можем ли мы иметь основания облагать их налогом, чтобы добиться уступок от другой страны?

6. Что вы прочитали в этом году о взаимности?

Глава 52. Другое защитное социальное и трудовое законодательство

1. Является ли выдача патентов вмешательством в торговлю, аналогичным тарифам?

2. Какие причины приводятся в обоснование законов о закрытии парикмахерских по воскресеньям?

3. Может ли человек, владеющий участком земли на жилой улице города, построить на нем клеевую фабрику?
4. Что вы отметили относительно преимуществ или трудностей ограничения детского труда на фабриках?
5. Способны ли мужчины торговаться о предоставлении денег взаймы в меньшей степени, чем о других вещах?
6. Может ли закон установить процентную ставку в любой желаемый момент? Если да, то почему не на нулевом уровне; если нет, то зачем фиксировать какую-либо максимальную процентную ставку?
7. Меняются ли процентные ставки в Америке?
8. Каким образом рост или падение стоимости денег влияет на норму процента?

Глава 53. Государственная собственность на промышленность

1. Что такое муниципальные франшизы? Где они находятся?
2. Какие виды коммунальной промышленности вы видели в действии? Насколько успешными они были?
3. Каковы основные аргументы за и против того, чтобы город владел газовыми и водопроводными сооружениями и контролировал их?
4. Какие проблемы возникают из-за городской политики?
5. Назовите отрасли, которые принадлежат и контролируются городами, о которых вы лично знаете.
6. Какие из них, по вашему мнению, наиболее удовлетворительны? Какие - наименее?
7. Каковы общественные настроения в вашем населенном пункте относительно принадлежности отраслей промышленности городу?
8. Какие формы государственной деятельности способствуют выживанию непригодных людей и плохих черт характера? Какие формы помогают выживать наиболее приспособленным?

Примечание.—Исчерпывающие и хорошо оформленные ссылки по всем аспектам муниципального контроля и муниципальной собственности см. в R. C. Brooks, *Библиография муниципальных проблем*, стр. 157-169, в *Муниципальных делах*, Vol. V, № 1 (март 1901 г.).

Глава 54. Железные дороги и промышленность

1. Почему транспорт является большей проблемой в Соединенных Штатах, чем в Европе?
2. Покажите, каким образом естественные водные пути определили расположение ведущих городов Америки.
3. Приведите примеры городов, рост которых был вызван железными дорогами.

4. Какие интересы выступают за строительство перешейного канала, а какие против него?
5. Назовите в порядке экономической значимости четыре вещи, которые произошли бы, если бы все американские железные дороги внезапно были разрушены.
6. Какие случаи вы видели, когда железные дороги несправедливо облагали налогом население?
7. Приведите примеры, которые вы видели или слышали, когда два грузоотправителя платили разные тарифы за одну и ту же услугу.
8. Почему проповедники должны получать половинную плату за проезд?
9. Если ваш сосед едет по пропуску, а вы оплачиваете свой проезд, помогаете ли вы оплатить его поездку?
10. Знаете ли вы какие-либо крупные города, которые являются более выгодными пунктами доставки, чем соседние населенные пункты? Назовите причины.

Глава 55. Общественный характер железных дорог

1. Какими юридическими правами обладают строители железной дороги, которыми пользуются не все граждане?
2. Видите ли вы какое-либо четкое различие между общественным характером железной дороги и лошадей и экипажей?
3. Какой вред может быть в принятии решений судьями, законодателями и другими государственными должностными лицами?
4. Должен ли закон запрещать продажу билетов "спекулянтами"?
5. Кто обладает большей политической властью, президент Пенсильванской железной дороги или губернатор этого штата?

Глава 56. Государственная политика в отношении контроля над промышленностью

1. Какой эффект имело бы, если бы государство заставило рабочих работать у неуспешных работодателей за более низкую заработную плату, чем у успешных?
2. Или следует снизить арендную плату для менее способных торговцев и производителей?
3. Существует ли какое-либо правило для определения пределов государственного вмешательства?
4. Почему вопрос о контроле над железными дорогами в интересах общества представляет особые трудности в Америке?

Глава 57. Будущий тренд ценностей

1. Составьте список обсуждаемых в этом курсе вещей, которые способствуют улучшению среднего состояния мужчин.

2. Составьте список тех, которые приводят к ухудшению условий жизни основной массы мужчин.

3. Укажите, стоимость каких материальных агентов, вероятно, возрастет по сравнению с другими видами, с указанием причин.

4. Назовите, на ваш взгляд, три важные экономические проблемы, ответ на которые наиболее неопределенен, и объясните причины.

5. Если бы у вас была власть, какую единственную государственную меру, которая, по вашему мнению, была бы осуществимой и эффективной, вы бы включили в законодательные акты, чтобы обеспечить более справедливое распределение социальных доходов? Приведите причины.

Примечание.—По теме этой главы см. Дивайн, *Экономика*, глава XVII (распределение общественного излишка); Дженкс, *Проблема доверия*, стр. 190-211; Маршалл, Б.К. VI, главы. XI и XII.

СНОСКИ:

[1] Составлено на основе данных, предоставленных "Коммерческим журналом и коммерческим бюллетенем", перепечатано в "Коммерческом ежегоднике", том V, 1900, стр. 564-569.

[2] Джон Муди, "Правда о трестах", 1904.

[3] Эти заявления сохранены в том виде, в каком они были сделаны в марте 1903 года. В следующем сентябре произошла очень заметная паника на биржах, которая оказала минимальное влияние на общий бизнес. Хотя с тех пор цены на акции несколько восстановились, общие условия ведения бизнеса в целом некоторое время имели тенденцию к ухудшению до весны 1904 года.

[4] Хотя на первый взгляд это может показаться противоречащим утверждению предыдущего параграфа относительно характера поставки, при ближайшем рассмотрении это окажется не так.